

Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania

Dawid Megger

Nr albumu: 274873

Ekonomia

Praca magisterska

Austrolibertariańska ekonomia dobrobytu i jej aporie

Opiekun pracy dyplomowej

prof. Józef Stawicki

Katedra Zastosowań Informatyki

i Matematyki w Ekonomii

Toruń 2019

Abyśmy mogli wydoskonalać nasze idee,
potrzeba nam tego, by nam zaprzeczano.

– Nicolás Gómez Dávila

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE.....	7
1. Problematyka.....	7
2. Metoda.....	10
3. Cele.....	14
EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA I PROBLEM RACJONALNEGO PORZĄDKU.....	17
1. Bogactwo i dobrobyt w historii myśli ekonomicznej.....	17
2. Stanowisko austriackie: prakseologia.....	24
3. Problem socjalizmu.....	30
4. Rozwiązanie libertariańskie.....	34
PROBLEMY AUSTROLIBERTARIAŃSKIEJ EKONOMII DOBROBYTU.....	43
1. Analiza <i>ex ante</i> i <i>ex post</i> . Wymiana dobrowolna a wymiana produktywna.....	43
2. Preferencja a ryzyko.....	52
3. Maksymalizacja użyteczności a dylematy społeczne.....	59
4. Własność intelektualna a dobrobyt.....	68
ZAKOŃCZENIE.....	75
BIBLIOGRAFIA.....	79

WPROWADZENIE

1. PROBLEMATYKA

Temat prezentowanej pracy każe nam już na wstępie przywołać pytanie, którym Fryderyk August von Hayek rozpoczyna swój słynny artykuł pt. *Korzystanie z wiedzy w społeczeństwie*: „Na czym polega problem, który chcemy rozwiązać, gdy próbujemy skonstruować racjonalny porządek ekonomiczny?”¹. To ogólne, lecz zręcznie postawione pytanie jest bowiem jednym z najważniejszych źródeł inspiracji dla przedstawionych w tym studium rozważań. Poruszane przez nas zagadnienie wydaje się ważne z przynajmniej kilku względów.

Po pierwsze, trudno uciec od wrażenia, że stanowi ono swego rodzaju centrum, w kierunku którego zdążają wszystkie istotne poznawczo pytania z zakresu ekonomii. Jeżeli bowiem *ex definitione* uznajemy, że podstawą tej nauki jest spostrzeżenie o występującej w świecie relacji między ograniczonością zasobów a nieograniczonością potrzeb, to musimy przyznać, że do podstawowych zadań tej dyscypliny należy zaliczyć próbę odpowiedzi na pytanie o to, w jaki sposób (jakimi narzędziami i / lub w jakim otoczeniu instytucjonalnym) można doprowadzić do uczynienia tej niedogodności możliwie nieuciążliwą.

Po drugie, mimo wielu prób odpowiedzi na pytanie o racjonalność ładu gospodarczego w historii myśli ekonomicznej (a także społecznej czy politycznej) do tej pory nie został osiągnięty konsensus nawet w odniesieniu do takich, zdawałoby się, podstawowych kwestii, jak to, w jaki sposób należy definiować bogactwo czy dobrobyt. Nie znajdziemy przez to wśród uczonych powszechnie i bezspornie podzielanego przekonania na temat tego, co to rzeczywiście znaczy, że mamy do czynienia ze wzrostem gospodarczym. Uzyskanie zadowalającego rozstrzygnięcia tego problemu pociąga za sobą bowiem wiele trudności: jaki punkt wyjścia jest

¹ F. A. von Hayek, *Korzystanie z wiedzy w społeczeństwie*, w: idem, *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, przeł. G. Łuczkiwicz, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa 2018, s. 113.

właściwy dla analizy ekonomicznej? Czy teoria ekonomiczna powinna interpretować zajmujące ją problemy jako zjawiska dynamiczne, czy też wystarczy, że zadowolili się statyką porównawczą? Jak bardzo możemy ufać metodom statystycznym w obliczu subiektywnych i, jak się zdaje, niemierzalnych wartościowań dokonywanych przez konsumentów? Czy możemy w ogóle mówić o wzroście dobrobytu w oderwaniu od kategorii normatywnych, czy też należy uznać próbę uczynienia z ekonomii nauki „wolnej od wartościowania” (*Wertfreiheit*) za zakończoną fiaskiem? Toczone od dekad spory akademickie (przez wzgląd na ich niekonkluzywność pasuje tutaj zarówno dosłowne, jak i przenośne znaczenie tej przydawki) nie napawają nas szczególnym optymizmem, gdy myślimy o perspektywie zapanowania ogólnej zgody co do słuszności któregoś z proponowanych rozwiązań. Wydaje się jednak, że rezygnacja z dążenia do odnalezienia i zaprezentowania satysfakcjonującej i kompletnej wizji gospodarki oznaczałaby klęskę całej ekonomii jako dyscypliny naukowej.

Po trzecie wreszcie, mierzenie się z tym teoretycznym problemem jest wyzwaniem na wskroś praktycznym: rozstrzygnięcie, które przyjmiemy jako właściwe, określi bowiem perspektywę naszych ocen dotyczących działań z zakresu polityki publicznej i skieruje nas ku stosowaniu konkretnych rozwiązań, które dotyczą życia całego społeczeństwa. O ile ekonomia ma być pomocna w kwestiach tak fundamentalnych, o tyle musimy uznać odpowiedź na to pytanie za kluczową. Musimy przyznać, że racjonalność porządku ekonomicznego nie pozostaje sprawą obojętną dla przebiegu życia jakiegokolwiek osoby.

Jeżeli istnieje prawdziwa, uniwersalna i możliwa do zaaplikowania w ludzkim świecie odpowiedź na zadany problem, to najprawdopodobniej nie została przyjęta w systemach prawnych dzisiejszych państw. Jakikolwiek funkcjonujący system, o ile ma być uznany za racjonalnie uzasadniony, nie może być wewnętrznie sprzeczny². Z kolei coś, co jest wewnętrznie spójne, nie może prowadzić do autodestrukcji. Kryzysy, cykle koniunkturalne, oznaczające czasowe załamanie gospodarki jako całości, dowodzą więc nieracjonalności współczesnego ładu gospodarczego (o ile oczywiście przyjmiemy, że ich przyczynami są te elementy składające się na kształt porządku ekonomicznego, które podlegają wpływowi człowieka).

Identyfikacje niedomagań gospodarki w historii były rozmaite. Stronnicy jednych doktryn dopatrywali się sedna problemów ekonomicznych w niedostatku krajowych kruszców (merkantyliści), inni w wyzysku robotników i koncentracji kapitału (socjaliści, marksyści), inni

2 J. Życiński, *Rodzaje i warunki racjonalności poznawczej*, „Zagadnienia Filozoficzne w Nauce” 1983, nr 5, s. 26 i nn.

znowu w niedostatku zagregowanego popytu inwestycyjnego (keynesiści), inni wreszcie w nieprawidłowej polityce banków centralnych (monetaryści).

Na istotny problem zwraca uwagę ekonomia instytucjonalna. W świetle jej propozycji o zdrowiu bądź chorobie systemów gospodarczych decydują istniejące instytucje. W szerokim sensie wszystkie wymienione wcześniej identyfikacje są pochodną instytucji: miękkich lub twardych. Do twardych należy zaliczyć przede wszystkim te związane z prawem (a więc prawem własności, prawem podatkowym, cłami, systemem monetarnym *etc.*), do miękkich z kolei te, które wiążą się z kulturą, obyczajami, przekonaniami, dominującymi ideami (w tym etosem pracy, skłonnością do gromadzenia bogactwa, oszczędzania, handlu itd.).

Oczywiście, pojawiały się także inne teorie mówiące o przyczynach zaburzeń ekonomicznych, jak np. twierdzenie o wpływie plam na Słońcu na cykliczne fluktuacje gospodarcze (William Stanley Jevons). Niewątpliwie zdarzenia naturalne mają istotny wpływ na dynamikę przemian gospodarki. O ile jednak przedmiotem naszego zainteresowania czynimy sposób urządzenia systemu społecznego, o tyle możemy brać pod uwagę jedynie to, co bezpośrednio składa się na jego kształt. Innymi słowy, kiedy próbujemy rozwiązać spór o racjonalny ustroj gospodarczy, musimy koncentrować swą uwagę na relacjach międzyosobowych, będących trzonem teorii wymiany (katalaktyki), i instytucjach, w obrębie których one istnieją. Czynniki zewnętrzne (wymykające się bezpośredniemu oddziaływaniu człowieka) znajdują się poza zasięgiem naszych rozważań.

W pewnym sensie jest to być może kłopot bardziej z zakresu filozofii politycznej niż teorii ekonomii. Tak samo jak w tej dziedzinie zajmujemy się bowiem problemem właściwego ustroju społecznego³. Wydaje się jednak, że ta dyscyplina obejmuje szersze spektrum problemów. Nie podejmujemy kwestii właściwego sprawowania rządów ani tego, kto powinien rządzić. Nie określamy celu istnienia wspólnoty politycznej. Koncentrujemy się na zagadnieniu racjonalności systemu ekonomicznego.

Jedno z rozwiązań interesującego nas sporu przedstawił zacytowany na początku noblista (1974)⁴. Jego odpowiedzi nie ustanawiamy jednak ani zasadniczą tezę, ani antytezę naszego wywodu. Nie pragniemy jej ani przesadnie eksponować, ani – tym bardziej – czynić

3 Por. L. Strauss, *Klasyczna filozofia polityczna*, w: idem, *Jerozolima i Ateny oraz inne eseje z filozofii politycznej*, przeł. R. Mordarski, Wydawnictwo Marek Derewiecki, Kęty 2012, s. 149.

4 Ściślej rzecz biorąc: laureata Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii. Nagroda ta została ustanowiona później i ma inne źródło finansowania (Szwedzki Bank Narodowy) niż tradycyjna „Nagroda Nobla” (Fundusz Noblowski), dlatego nie jest „Nagrodą Nobla” *par excellence*.

przedmiotem ataku. Jakkolwiek uznajemy jej doniosłość i – *nolens volens* – w pewnej mierze akceptujemy jej fundamentalne przesłanie, przyjmując jedną z austriackich propozycji rozwiązania problemu ładu gospodarczego za podstawę naszych analiz, tak przedmiotem naszego szczególnego zainteresowania pragniemy uczynić relację między sprawiedliwością (słusznym systemem prawnym) a efektywnością w austrolibertariańskiej teorii dobrobytu. Twierdzimy przy tym, że fundamentalne przesłanie tej teorii jest ujęte zbyt mocno, aby nie pozostawiało wątpliwości co do swojej słuszności.

Słowo „austrolibertariańska” jest w tym sformułowaniu zbitką dwóch różnych koncepcji. Z jednej strony odnosi się ono do szkoły austriackiej w ekonomii, z drugiej – do etyki libertariańskiej. W szerokim sensie reprezentantem paradygmatu szkoły austriackiej był także von Hayek. Nasze rozumienie szkoły austriackiej będzie jednak węższe. Zawężenie tego obszaru musi zostać dokonane z uwagi na spójność wywodu i obszerność pracy. Za austriackie *sensu stricto* uznajemy tu stanowisko prakseologiczne, ukonstytuowane przez Ludwiga von Misesa i kontynuowane m.in. przez Murraya Newtona Rothbarda i Hansa-Hermann Hoppego. Podobnie czynimy z libertarianizmem: mimo stosunkowo dużej pojemności tego terminu (zwłaszcza w obszarze anglosaskiej debaty politycznej) staramy się interpretować go możliwie wąsko, jako doktrynę prawa moralnego (naturalnego) zaproponowaną przez Murraya Rothbarda i rozwijaną przez myślicieli takich jak Hans-Hermann Hoppe, Walter Block czy Stephan Kinsella.

2. METODA

Poważny namysł nad pytaniem o racjonalny ład gospodarczy kieruje nas ku zagadnieniom z zakresu filozofii nauki i epistemologii. Przedmiotem zainteresowania tej pracy nie są jednak wymienione dyscypliny. Mimo to, dla ścisłości wywodu i uczynienia go sensownym, musimy otwarcie przyznać przyjęcie pewnych – być może oczywistych, lecz często dziś kwestionowanych – znaczących przesłanek.

Wbrew modnym współcześnie twierdzeniom, że teorie naukowe z czasem ulegają „dezaktualizacji” albo że są one jedynie ludzkim wytworem („konstruktami społecznymi”, jak powiedzieliby postmoderniści), uznajemy, że celem nauki jest odkrywanie, a nie tworzenie prawdy o rzeczywistości. Wbrew roszczeniom szkoły historycznej, negującej istnienie

niezmiennych w czasie praw w naukach społecznych, podejmujemy wysiłek ustalenia uniwersalnych zasad ekonomii i właściwego porządku ekonomicznego. Tak jak Gottlob Frege stoimy na stanowisku głoszącym, że „prawdziwość myśli jest bezczasowa. Prawda nie może więc powstawać dopiero wraz z jej odkryciem”⁵. Wyrażamy przy tym przekonanie, że ta prawdziwość zawiera się wobec tego w czymś, co Karl Popper identyfikował jako świat trzeci – świat idei składający się z „obiektywnych zawartości myśli” (poza pierwszym, światem stanów fizycznych, i drugim, światem stanów umysłu)⁶. Jedyne uznanie takiej epistemologii pozwala nadać rzeczywiste znaczenie przeprowadzanym tutaj – nieco specyficznym na tle metod dominujących we współczesnej ekonomii – badaniom.

Zanim przystąpimy do analizy naszego przedmiotu badawczego, musimy zdać sobie sprawę z jego (przynajmniej deklarowanego) charakteru epistemicznego. Tym, co wyróżnia libertarianizm i prakseologię na tle wielu innych stanowisk, jest ich metoda poznawcza, zasadzająca się na rozumowaniu apriorycznym⁷. Jak twierdzi Hoppe, „libertariański system prawny należy uważać za aksjomatyczno-dedukcyjną teorię sprawiedliwości”⁸. Mises z kolei przekonuje, że „prakseologia, a więc również ekonomia, jest systemem dedukcyjnym”⁹. Z syntezy tych dwóch teorii ma wynikać jedyna możliwa do obrony na gruncie etyki i ekonomii teoria dobrobytu – teoria austrolibertariańska.

Celem przedstawionej pracy jest weryfikacja jej koherencji. Aby osiągnąć – mamy nadzieję – właściwe rezultaty, posłużymy się metodami analizy logicznej i semantycznej, hermeneutyki tekstu i heurystyki. Od strony metodycznej może więc to studium przypominać bardziej pracę z zakresu filozofii analitycznej niż typową pracę ekonomiczną. Zupełnie abstrahujemy w nim od danych empirycznych (zwłaszcza statystycznych), zdając się jedynie na narzędzie, na które powołują się rzecznicy interesującej nas teorii¹⁰. Zaprezentowana analiza

5 F. L. G. Frege, *Myśl – studium logiczne*, w: idem, *Pisma semantyczne*, przeł. B. Wolniewicz, PWN, Warszawa 2014, s. 125.

6 M. Heller, *Filozofia nauki*, Copernicus Center Press, Kraków 2016, s. 23.

7 Ponownie, ze względu na zakres przedmiotowy nie zagłębiamy się w problematykę analityczności bądź syntetyczności twierdzeń prakseologicznych. Wymagałoby to pogłębionego studium filozoficznego, w którym – tak czy inaczej – prawdopodobnie trudno byłoby znaleźć jakiś niezbity „argument ostateczny” na rzecz któregośkolwiek ze stanowisk.

8 H.-H. Hoppe, *O konserwatyzmie i libertarianizmie*, w: idem, *Demokracja – bóg, który zawiódł*, przeł. W. Falkowski, J. Jabłecki i J. M. Fijor, Fijorr Publishing, Warszawa 2006, s. 268.

9 L. von Mises, *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, przeł. W. Falkowski, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2011, s. 58.

10 Sądzymy, że próba empirycznej weryfikacji teorii aksjomatyczno-dedukcyjnych (lub aprioryczno-dedukcyjnych), jakimi zgodnie ze stanowiskiem ich zwolenników są libertarianizm i prakseologia szkoły austriackiej, nie byłaby niczym więcej niż błędem pomylenia płaszczyzn rozumowania. Badacz pragnący obalić twierdzenia prakseologiczne przy pomocy metod matematyczno-empirycznych nie różniłby się niczym od kogoś, kto za

dotyczy ekonomii o tyle, o ile przedmiotem naszych badań czynimy zagadnienie ekonomiczne (problem efektywności ekonomicznej).

Naszym pragnieniem jest udzielenie odpowiedzi na pytanie o to, czy teoria austrolibertariańska rzeczywiście mówi to, co jej prominentni przedstawiciele (zwłaszcza Murray Rothbard i Hans-Hermann Hoppe) chcą, aby mówiła. Innymi słowy, interesuje nas to, czy konkluzje, które głoszą wyżej wymienieni ekonomiści, faktycznie wynikają z przesłanek, które oni przyjmują za prawdziwe.

Pewnych trudności nastęrcza fakt, że w takich teoriach jak prakseologia i libertarianizm granica między filozofią nauki (czy konkretniej: epistemologią) a treścią samej nauki (czy doktryny) nie jest łatwa do określenia, skoro Hans-Hermann Hoppe usiłuje dowodzić, że „prakseologia musi być uważana za samą podstawę epistemologii”¹¹, a „libertariańska etyka własności prywatnej [...] jest warunkiem koniecznym argumentacji jako takiej”¹².

Mając świadomość filozoficznonaukowej złożoności tego rodzaju badań, celowo nie podejmujemy więc kwestii dotyczącej tego, czy teoretyczne presupozycje austrolibertarianizmu (aksjomaty libertarianizmu i prakseologii) mają rzeczywiste umocowanie (są „apodyktycznie pewne”, jak przekonują ich zwolennicy). W tym sensie można uznać, że zdajemy się na tym polu na swego rodzaju konwencjonalizm: nie zadajemy pytań o to, czy i w jaki sposób przyjmowane aksjomaty dają się uzasadnić. W ślad za zwolennikami omawianego paradygmatu zakładamy ich słuszność (racjonalność), a następnie drogą argumentacji logicznej próbujemy wykazać słuszność albo niesłuszność wybranych twierdzeń.

W związku z tym, biorąc pod uwagę rozróżnienie unaoczniane przez ks. prof. Michała Hellera, sądzimy, że w naszych rozważaniach zbliżamy się raczej do obszaru metodologii nauk, aniżeli filozofii nauki. O ile bowiem ta pierwsza ma zajmować się „bardziej »technicznymi« aspektami nauki”, interesując się metodami jako „narzędziami do osiągnięcia wyników”, o tyle ta druga „traktuje naukę jako zjawisko interesujące filozoficznie”¹³.

pomocą linijki i cyrkla pragnie obalić twierdzenia geometrii. Można by zatem powiedzieć, że przypominałoby to nic innego niż próbę „obalenia” twierdzenia Pitagorasa przez empiryczny pomiar przeciwprostokątnej trójkąta prostokątnego przy danych długościach jego przyprostokątnych.

11 H.-H. Hoppe, *O prakseologii i prakseologicznych podstawach epistemologii*, w: idem, *Ekonomia i etyka własności prywatnej. Studia z zakresu filozofii politycznej i ekonomii*, przeł. K. Nowacki, Fijorr Publishing, Warszawa 2016, s. 278.

12 Idem, *O ostatecznym uzasadnieniu etyki własności prywatnej*, w: idem, *Ekonomia i etyka własności prywatnej*, s. 355.

13 M. Heller, op. cit., s. 25.

Te „techniczne aspekty nauki” są w tym przypadku niczym innym niż pojęciami, ich znaczeniami i logicznie koniecznymi implikacjami. Podstawowym narzędziem prakseologii według Misesa jest bowiem konceptualizacja: „Poznanie prakseologiczne jest poznaniem pojęciowym. Dotyczy tego, co konieczne w ludzkim działaniu. Jest poznaniem powszechników i kategorii”¹⁴. Podobnie, a pod pewnymi względami prościej, jak się zdaje, rzecz się ma z libertarianizmem.

Konceptualizacja, próba uchwycenia właściwych znaczeń słów używanych wewnątrz – przynajmniej do pewnego stopnia – sformalizowanego, technicznego języka naukowego, przyjmuje przede wszystkim postaci logicznej analizy zakresów znaczeniowych pojęć i heurystyki (wykrywania związków między faktami lub pojęciami) opartej na metodologii teorii naukowej¹⁵. Będziemy korzystać także z techniki eksplikacji, a więc uściślenia znaczeń niewystarczająco jasnych pojęć i włączania ich do systemu naukowego, oraz zabiegu wprowadzania definicji regulujących (czyli takich, które zasadniczo nie zmieniają, ale precyzują znaczenia), jako etapu takiej procedury¹⁶.

W odczytywaniu intencji reprezentantów rzeczonych teorii będziemy starać się kierować tzw. zasadą życzliwej interpretacji (ang. *principle of charity*), która nawołuje z jednej strony do przyjęcia założenia o racjonalności analizowanych tez i argumentów, a z drugiej – przedstawiania ich w najlepszym możliwym wariancie¹⁷.

Poza wymienionymi technikami analizy logicznej, wnioskowania dedukcyjnego, badaniem założeń, szukaniem paradoksów, sofizmatów i innych wątpliwych rozumowań, odwołamy się także do wybranych elementów teorii gier.

Co do zasady będziemy przy tym wszystkim starać się pozostawać w ramach teoretycznych wytyczonych przez kanoniczne zasady austriackiego paradygmatu. Nie obejdziemy się jednak bez wykraczania poza nie, ponieważ będzie to konieczne celem zaprezentowania argumentów zdroworozsądkowych, lecz metodycznie nierygorystycznych. Będziemy to każdorazowo sygnalizować.

Podsumowując i po raz drugi przywołując wątek filozofii analitycznej, środkiem do osiągnięcia naszego celu czynimy przede wszystkim kierowanie się zasadą, jaką kierują się właśnie filozofowie analityczni, a więc, jak pisze Ansgar Beckermann, tym, „aby

14 L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 44.

15 Zob. G. Malinowski, *Logika ogólna*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2010, s. 152–153.

16 Ibidem, s. 132–133 i 151.

17 A. Kisielewicz, *Logika i argumentacja. Praktyczny kurs krytycznego myślenia*, PWN, Warszawa 2017, s. 49–51.

w systematyczny sposób znaleźć racjonalne odpowiedzi na rzeczowe pytania” z przekonaniem, „że istnieją przy tym standardy racjonalności, obowiązujące wszystkich w ten sam sposób”¹⁸.

3. CELE

Bliższą, konkretyzującą charakter przedstawianych analiz inspiracją jest dla nas pytanie z dziedziny etyki ekonomii: „Czy istnieje wymiennosc między dobrobytem, sprawiedliwością i efektywnością?”¹⁹. Jak wykażemy, według teorii austrolibertariańskiej konflikt między tymi wartościami nie istnieje. Naszym podstawowym celem jest pokazanie, że jest to teza zbyt odważna.

Przyjmujemy, że najbardziej racjonalny porządek, jaki moglibyśmy sobie wyobrazić, zawierałby wszystkie wymienione w przytoczonym pytaniu cechy – byłby sprawiedliwy, efektywny i zapewniałby dobrobyt. Nie pytamy jednak o to, czy libertariański porządek prawny jest najbardziej racjonalny z możliwych do zrealizowania. Nie rozstrzygamy ostatecznie, czy w ogóle jest on możliwy. Naszym celem nie jest całkowite obalenie austrolibertariańskiej teorii dobrobytu, a jedynie wykazanie tkwiących w niej nieścisłości i uczynienie jej wybranych twierdzeń bardziej racjonalnymi. Chcemy nadać jej bardziej ostrożny charakter, ponieważ twierdzimy, że jest ona sformułowana zbyt mocno. Utrzymujemy ponadto, że istnieją takie pytania, na które nie może ona udzielić jednoznacznej odpowiedzi.

Kwestie, które postaramy się rozstrzygnąć, prezentują się następująco.

Rozpoczniemy od spostrzeżenia o występowaniu błędnego koła w rozumowaniu w najmocniejszym, a przez to najbardziej narażonym na krytykę sformułowaniu austrolibertariańskiej ekonomii dobrobytu. Zostanie ukazane, że teza o konieczności maksymalizacji efektywności ekonomicznej w porządku libertariańskim jest zawarta w założeniach tej teorii. Innymi słowy, zauważymy, że sformułowanie to jest zwykłym błędnym kołem w rozumowaniu (*circulus vitiosus*). Następnie przejdziemy do zakwestionowania kryterium dobrowolności jako wyznacznika ekonomicznej efektywności. Zaprezentujemy

18 A. Beckermann, *Wprowadzenie*, w: P. Prechtel, *Leksykon pojęć filozofii analitycznej*, przeł. J. Bremer, Wydawnictwo WAM, Kraków 2009, s. 25.

19 T. Kwarciański, *Biorąc etykę poważnie – wprowadzenie do polskiego wydania*, w: D. M. Hausman, M. S. McPherson i D. Satz, *Etyka ekonomii. Analiza ekonomiczna, filozofia moralności i polityka publiczna*, przekład zbiorowy, Copernicus Center Press, Kraków 2017, s. 5.

argumenty wykazujące konceptualną możliwość istnienia takich naruszeń praw własności, które z punktu widzenia teorii użyteczności powinny zostać uznane za efektywne. Jednocześnie podamy w wątpliwość twierdzenie, że dobrowolna wymiana jest zawsze z konieczności efektywna.

W dalszej kolejności zostanie zaproponowana autorska koncepcja ryzyka w prakseologii i jej konsekwencje dla teorii „demonstrowanej preferencji”. Posłuży to za podstawę do rozwinięcia następujących wątków: próby syntezy metody prakseologicznej z teorią gier (przede wszystkim z tzw. dylematem więźnia), celem ujawnienia problemów wiążących się z dylematami społecznymi, oraz opisu trudnej do rozstrzygnięcia relacji między przedsiębiorczością a ochroną tzw. własności intelektualnej.

Zanim jednak przystąpimy do realizacji zarysowanego powyżej planu, opiszemy sposoby rozumienia bogactwa i efektywności w historii myśli ekonomicznej, prezentując następnie subiektywistyczne stanowisko szkoły austriackiej, które, po przedstawieniu uzasadnienia dla poruszania się po osi praw własności, umożliwi nam udzielenie odpowiedzi na wyzwanie socjalizmu i umiejscowienie w tym kontekście propozycji libertariańskiej jako prawnej antytezy tego systemu.

EFEKTYWNOŚĆ EKONOMICZNA I PROBLEM RACJONALNEGO PORZĄDKU

1. BOGACTWO I DOBROBYT W HISTORII MYŚLI EKONOMICZNEJ

Bogactwo, składniki je konstytuujące i sposób jego osiągnięcia to problemy, z którymi człowiek zmagają się od czasu wygnania z raju. Nie bez powodu więc tematyka ta pojawia się już w pismach starożytnych myślicieli. I tak, Grecy poszukiwali źródeł dostatku przede wszystkim w pracy i rzemiośle, samym zagadnieniem efektywności interesując się głównie w kontekście sprawiedliwości i jakości życia²⁰. Rzymianie z kolei widzieli przyczyny zamożności w rozwoju rolnictwa i pracy niewolników, w praktyce często skłaniając się także ku podbojom nowych ziem²¹. Starożytność nie wykształciła jednak żadnej poważnej doktryny gospodarczej, ani – tym bardziej – systematycznej teorii ekonomicznej.

Bardziej konsekwentne rozważania na ten temat były prowadzone w – zwłaszcza późnym – średniowieczu. Jakkolwiek dociekania te koncentrowały się zwłaszcza na zagadnieniach etycznych, takich jak problem lichwy czy ceny sprawiedliwej, tak już św. Tomasz z Akwinu miał zauważyć, że „wszystkie dobra mają wartość jedynie w relacji do ludzkich potrzeb”²². Z tego powodu niektórzy historycy dopatrują się korzeni nowoczesnej ekonomii subiektywistycznej właśnie w tym okresie. Część spośród przedstawicieli szkoły austriackiej, zwłaszcza Murray Rothbard i Jesús Huerta de Soto, propaguje nawet tezę, że właściwymi prekursorami ich stanowiska metodologicznego są hiszpańscy scholastycy z Salamanki, tworzący na przełomie XVI i XVII wieku²³. Poglądy te, przynajmniej obecnie, nie są jednak powszechne.

20 M. Bochenek, *Historia rozwoju ekonomii*, t. 1: *Od starożytności do szkoły klasycznej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2016, s. 25 i nn.

21 Ibidem, s. 39 i nn.

22 M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, przekład zbiorowy, PWN, Warszawa 2000, s. 52.

23 J. Huerta de Soto, *Juan de Mariana i hiszpańscy scholastycy*, w: idem, *Sprawiedliwość a efektywność*, przeł.

W głównym nurcie ekonomii za pierwszą – choć wewnętrznie zróżnicowaną – doktrynę zawierającą ogólny opis prawidłowości gospodarczych i wysnutych na ich podstawie zaleceń dotyczących roli państwa w gospodarce uznaje się zwykle merkantylizm, którego rozkwit przypada na przełom XVII i XVIII wieku. Merkantyliści, a dokładniej bulioniści, zasadniczo utożsamiali bogactwo państwa z ilością posiadanego przez nie kruszcu. To przekonanie stanowiło podstawę do sformułowania przez nich tzw. doktryny bilansu płatniczego, wedle której państwo chcące dbać o swój rozwój gospodarczy powinno starać się, by uzyskiwać dodatni bilans handlowy z innymi krajami. Wynikało z tej idei to, że wszystkie państwa stoją ze sobą w konflikcie, a narzędziami odpowiednimi do „osiągnięcia zwycięstwa” jest eksport towarów za granicę w zamian za złoto, miedź czy srebro oraz stosowanie protekcjonistycznej polityki celnej²⁴.

Myślicielami ekonomicznymi, którzy zakwestionowali dorobek merkantylistów i skonstruowali coś, co określa się w literaturze pierwszym systemem teoretycznym, byli fizjokraci²⁵. Ci francuscy teoretycy, na czele z François Quesnay’em (1694–1774) jako twórcą i jedynym oryginalnym przedstawicielem tego nurtu, położyli podwaliny pod myślenie o ekonomii w kategoriach praw naukowych (praw natury). Jakkolwiek ich wnioski co do właściwego urządzenia systemu ekonomicznego były dalece inne od wniosków ich poprzedników (skłaniali się ku leseferystycznym rozwiązaniom), tak w dalszym ciągu źródło bogactwa dostrzegali w konkretnym zasobie – tyle że nie w kruszcu (równoznacznym z pieniądzem), a „w rolnictwie, czyli w naturze”²⁶.

Nowy dominujący paradygmat w ekonomii, nazywany dziś ekonomią klasyczną, ukuł autor słynnych *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (1776), Adam Smith (1723–1790). Uważa się zwykle, że to on ukonstytuował ekonomię jako naukę i nadał jej charakter nomotetyczny²⁷. Jego punkt wyjścia dla rozważań ekonomicznych był niewątpliwie inny niż merkantylistów i fizjokratów. Pojawia się u niego zapowiedź późniejszego, dojrzałego indywidualizmu metodologicznego. Smith dostrzega bowiem pozytywną funkcję pewnego rodzaju egoizmu („dbałości o interes własny”) w procesie rynkowym. Głosi przekonanie, że zdecentralizowana konkurencja rynkowa w najlepszy możliwy sposób prowadzi do

K. Śledziński, Fijorr Publishing, Warszawa 2010, s. 399 i nn.

24 D. C. Colander i H. Landreth, *Historia myśli ekonomicznej*, przeł. A. Szeworski, PWN, Warszawa 2005, s. 59–60.

25 M. Bochenek, *Historia rozwoju ekonomii*, t. 1, s. 111 i nn.

26 D. C. Colander i H. Landreth, *Historia myśli ekonomicznej*, s. 72.

27 M. Bochenek, *Historia rozwoju ekonomii*, t. 1, s. 143 i nn.

powszechnego dobrobytu. Do tego prawidłowo rozpoznaje fakt, że zasada ta działa „tylko w określonych układach instytucjonalnych”²⁸. Te twierdzenia, które powinny zyskiwać raczej aprobatę ekonomistów austriackich, były ich zdaniem jednak podszyte masą błędnych teorii.

Tymi teoriami, które w mniejszym lub większym stopniu zostały przejęte przez większość teoretyków ekonomii w XIX wieku (do czasu rewolucji marginalnej), były – w kontekście naszych rozważań najistotniejsze – m.in. teoria wartości opartej na kosztach (produkcji lub pracy), rozróżnienie wartości użytkowej i wymiennej²⁹, podział pracy na produkcyjną i nieprodukcyjną³⁰. Wartość w tym sensie była interpretowana w kategoriach absolutnych, co w bardziej zdecydowany sposób przedstawił David Ricardo (1772–1823)³¹. Jean-Baptiste Say (1767–1832) miał twierdzić, że wartość wymienna towaru jest wyznaczona przez dwie granice: górną jest użyteczność, dolną – koszty produkcji zależne od „kosztów wynagrodzeń czynników wytwórczych”³². Absolutystyczną interpretację wartości podtrzymał John Stuart Mill (1806–1873), uważając, że „wartość zależy głównie od ilości pracy koniecznej do wyprodukowania dóbr”³³.

Tezy klasyków dotyczące istoty wartości zapożyczył jednak także ktoś o całkiem odmiennych poglądach na ład rynkowy – Karol Marks (1818–1883). Według niego „ceny odpowiadają wartości nakładów pracy”, a postęp ekonomiczny jest możliwy do osiągnięcia jedynie dzięki jakiejś formie wyłączenia robotników przez właścicieli środków produkcji (kapitalistów): albo przez zwiększenie czasu pracy (wówczas powstaje wartość dodatkowa absolutna), albo przez pozostawienie im tej samej płacy w warunkach większej wydajności (wartość dodatkowa względna)³⁴. Docelowym stanem ewolucji dziejów, w którym wystąpi obfitość zasobów, był jednak według niego, jak wiemy, system pozbawiony prywatnej własności środków produkcji – socjalizm (stan państwowy) przekształcający się w końcu w komunizm (stan bezpaństwowy).

28 M. Blaug, *Teoria ekonomii*, s. 79.

29 U Smitha „na wartość wymienną składają się trzy części składowe kosztów produkcji, tzn. płace, zysk i renta gruntowa”. Zob. Z. Romanow, *Koncepcje wartości i ceny w teoriach ekonomicznych*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1988, nr 3, s. 150.

30 M. Blaug, *Teoria ekonomii*, s. 58–59, 72–73, D. C. Colander i H. Landreth, *Historia myśli ekonomicznej*, s. 99–103.

31 M. Blaug, *Teoria ekonomii*, s. 130–131.

32 Z. Romanow, *Koncepcje wartości i ceny*, s. 151.

33 M. Blaug, *Teoria ekonomii*, s. 209.

34 Ibidem, s. 236.

Tak w bardzo ogólnym zarysie kształtowały się dzieje ekonomii przed rewolucją marginalną lat 70. XIX wieku. Koncentrowaliśmy się na teorii wartości nie bez powodu. Centralnym zagadnieniem tej pracy jest pojęcie efektywności – ono z kolei według Marka Blauga jest „nieuchronnie obarczone jakąś koncepcją wartości”³⁵. To także zmiana w postrzeganiu wartości stanowiła istotę subiektywno-marginalistycznego przełomu, który wyznaczył rozwój całej późniejszej teorii ekonomii.

Twierdzenie o malejącej użyteczności krańcowej (marginalnej) zostało wyartykułowane niemal jednocześnie przez przedstawicieli trzech różnych, niezależnych od siebie szkół, które reprezentując odmienne stanowiska metodologiczne, dały początek wielkim tradycjom ekonomicznym XX wieku. William Stanley Jevons (1835–1882) w Wielkiej Brytanii wyznaczył paradygmat neoklasyczny, Léon Walras (1834–1910) w Szwajcarii był twórcą szkoły matematycznej (lozańskiej), a Carl Menger (1840–1921) w Austrii – szkoły austriackiej³⁶.

Te stanowiska będą miały silne przełożenie na rozwijany później nurt ekonomii dobrobytu. Wprawdzie przedmiotem badań tego kierunku są „źródła, natura i przyczyny» dobrobytu społecznego”³⁷, a więc to, co było już obiektem zainteresowania Adama Smitha i innych klasyków, jednak w pojęciu ekonomii dobrobytu mieści się pewna nieznaną dotąd zasada: efektywności w sensie Pareto (a w konsekwencji: Pareto-ptymalności). Reguła ta, wychodząc od pytania o potrzeby i pragnienia jednostek, określa „dobrobyt ekonomiczny społeczeństwa jako całości” jako wypadkową indywidualnych miar użyteczności jego członków³⁸. Innymi słowy, dobrobyt społeczny można określić jedynie na podstawie dobrobytu jednostek tworzących społeczeństwo. Logika tej zasady jest prosta: zmianę stanu rzeczy z R na S określa się jako efektywną wtedy i tylko wtedy, gdy co najmniej jedna osoba preferuje S nad R i nie istnieje taka osoba, która preferuje R nad S³⁹. Ujmując rzecz inaczej: zmiana efektywna w sensie Pareto oznacza, że co najmniej jedna osoba zyskuje i nie ma takiej osoby, która traci.

Zasadniczo niemal cały konflikt o odpowiednie sformułowanie warunków, w których dobrobyt jest maksymalizowany, rozbija się o pytanie o koncepcję użyteczności. W jaki sposób można słusznie rozpoznać preferencje uczestników rynku? Czy uznanie ich za dane jest właściwe

35 Ibidem, s. 628.

36 M. Bochenek, *Historia rozwoju ekonomii*, t. 3: *Kierunek subiektywno-marginalny i jego szkoły*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2016, s. 11 i nn.

37 W. Rybicki, *O „metamorfozach” ekonomii dobrobytu*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2017, nr 481, s. 79.

38 Ibidem, s. 80.

39 Zob. np. D. M. Hausman, M. S. McPherson i D. Satz, *Etyka ekonomii*, s. 282.

dla metody ekonomii? Czy użyteczności jednostek można mierzyć, porównywać, wyznaczać ich matematyczne funkcje?

Aby rozwikłać ten problem i przedstawić jego konsekwencje, w pierwszym kroku musimy wyróżnić dwa sposoby rozumienia dobrobytu (użyteczności): substancjalny oraz formalny. Zwolennikami pierwszej interpretacji byli m.in. Jeremy Bentham oraz John Stuart Mill. W świetle takiej perspektywy to, co użyteczne, wiąże się ściśle z określoną z góry koncepcją nieredukowalnego dobra. Dla Benthama tym dobrem będzie przyjemność (a więc jest to stanowisko hedonistyczne), a dla Milla – szczęście. Po drugiej stronie spotkamy teorie formalne, nieokreślające absolutnego kryterium dobrobytu i skupiające się jedynie na subiektywnych, indywidualnych preferencjach jednostek. Właśnie to drugie podejście będzie charakteryzować stanowiska zdecydowanej większości ekonomistów⁴⁰.

Zanim te stanowiska zdążyły się wyklarować, obracano się jednak w sferze rozmaitych subtelnie, lecz znacząco różniących się rozwiązań. Niezależnie od jawnych deklaracji na temat możliwości sensownego rozpatrywania danych kryteriów ekonomii w początkowej fazie rewolucji marginalnej prowadzili swe badania zwykle tak, jakby funkcje użyteczności jednostek były mierzalne, porównywalne interpersonalnie i addytywne⁴¹. W kwestii mierzalności kardynalnej użyteczności szczególnie wyróżniającą się teorią (i stanowiącą jej renesans) była ta, która została zaproponowana w 1953 r. przez Johna von Neumanna i Oscara Morgensterna, którzy oparli ją na matematycznym rachunku prawdopodobieństwa⁴².

Co do zasady przyjmuje się, że istnieją dwa główne okresy w ekonomii dobrobytu: przed Wilfredo Pareto (stara ekonomia dobrobytu) i po nim (nowa ekonomia dobrobytu). Jakkolwiek – jak zwykle – nie można mówić o wewnętrznej jednorodności tych doktryn, tak można łatwo zauważyć pewną fundamentalną różnicę między tymi podejściami. To właśnie w starej ekonomii dobrobytu utrzymywano założenie o możliwości interpersonalnych porównań użyteczności. To ono pozwoliło Arthurowi Pigou na wyciągnięcie wniosku, że maksymalna efektywność ekonomiczna jest osiągnięta dzięki takiej redystrybucji dochodu, która sprawi, że marginalna użyteczność jednostki pieniężnej dla każdej osoby będzie taka sama⁴³. Pigou pozostawał pod silnym wpływem Alfreda Marshalla i jego koncepcji renty konsumenta (czyli korzyści wynikającej z różnicy między ceną, jaką konsument jest gotowy zapłacić za pożądany towar lub

40 Ibidem, s. 244–246.

41 M. Blaug, *Teoria ekonomii*, s. 333.

42 Ibidem, s. 340 i nn.

43 J. Huerta de Soto, *Teoria efektywności dynamicznej*, w: idem, *Sprawiedliwość a efektywność*, s. 18.

usługę, a ceną, jaką faktycznie płaci) oraz zrównywania krańcowego kosztu społecznego wytworzenia dobra z krańcowym kosztem prywatnym jego produkcji⁴⁴.

Pareto, stając się jednocześnie fundatorem nowej ekonomii dobrobytu, zrywa z założeniami o międzyosobowych porównaniach użyteczności, jej addytywności i przynajmniej deklaratorywnie zastępuje także użyteczność kardynalną użytecznością porządkową⁴⁵. Jego teoria dobrobytu opiera się na dwóch głównych twierdzeniach: pierwsze mówi o tym, że efektywność ekonomiczna jest maksymalizowana w warunkach doskonałej konkurencji, czyli wtedy, gdy krańcowe stopy substytucji między różnymi zastosowaniami danych zasobów się zrównują, czyniąc ceny możliwie najniższymi, a jakość możliwie najwyższą (jest to optimum w sensie Pareto), a drugie, że dzięki mechanizmowi konkurencji rynkowej i niepowodującej strat redystrybucji zasobów można osiągnąć wszystkie możliwe efektywne stany gospodarki (jako równowagi konkurencyjne)⁴⁶.

John Hicks i Nicholas Kaldor rozwinęli tradycyjne kryterium Pareto, mówiące o konieczności niepogarszania sytuacji innych wskutek polepszenia czyjejkolwiek sytuacji, proponując koncepcję „potencjalnego zadośćuczynienia”, czyli możliwości zrekompensowania strat osób tracących przez osobę zyskującą. Innymi słowy, według Kaldora zmiana stanu rzeczy jest efektywna, gdy dana osoba osiąga zysk tak duży, że jest w stanie przynajmniej potencjalnie pokryć straty innych osób. Alternatywnie, według Hicksa, zmiana jest efektywna, gdy ci, którzy tracą, nie są w stanie powstrzymać zyskujących przez „przekupienie”⁴⁷.

Wreszcie należy wspomnieć o koncepcji „funkcji dobrobytu społecznego”, wprowadzonej przez Abrama Bergsona w 1938 r. i rozpropagowanej przez Paula Samuelsona. W świetle tej teorii społeczeństwo poprzez mechanizmy demokratyczne agreguje swoje funkcje użyteczności – wybierani przedstawiciele polityczni artykułują zapotrzebowania jednostek i wyrażają w ten sposób swoisty ranking preferencji społecznych, który powinien służyć za punkt odniesienia dla ekonomicznej oceny stanów gospodarki⁴⁸. Trudno jednak uciec od wrażenia, że te podejścia (Kaldora-Hicksa i Bergsona) oznaczają powrót do intersubiektywnych porównań użyteczności.

Zarysowany powyżej przegląd teorii bogactwa i dobrobytu z pewnością pozostawia wiele do życzenia w kwestii szczegółowości, jednak jego celem było przede wszystkim umożliwienie

44 M. Blaug, *Teoria ekonomii*, s. 363–366 i 398.

45 Ibidem, s. 604. A także: W. Rybicki, op. cit., s. 80.

46 D. M. Hausman, M. S. McPherson i D. Satz, op. cit., s. 282–285.

47 J. Huerta de Soto, *Teoria efektywności dynamicznej*, w: idem, *Sprawiedliwość a efektywność*, s. 19. A także: M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, przeł. B. Czarny i A. Molisak, PWN, Warszawa 1995, s. 191.

48 Ibidem, s. 192.

przedstawienia stanowiska austriackiego na tle pewnego szerszego kontekstu. Ekonomia dobrobytu cały czas się prężnie rozwija, ponieważ ekonomiści nigdy nie pozostają obojętni wobec problemu efektywnego gospodarowania zasobami. Jakkolwiek różnią się oni w swych stanowiskach metodologicznych, tak zwykle nie odchodzą w żaden zasadniczy sposób od przynajmniej któregoś ze wspomnianych kryteriów.

Austriacy pozostają jednak w opozycji do wszystkich tych stanowisk, nawet jeśli podzielają te same założenia o indywidualizmie metodologicznym i subiektywizmie w teorii wartości. Najdosadniej można ten opór skwitować słowami von Hayeka, który na próbę stawiania problemu ekonomii w kategoriach DANYCH informacji, preferencji i środków odpowiada: „Zdecydowanie jednak NIE jest to ten problem ekonomiczny, przed którym staje społeczeństwo”⁴⁹. Na czym on więc polega?

Huerta de Soto krytykuje kryterium efektywności Pareto za jego ograniczanie się do statyki porównawczej i idącą z tym w parze nieprzystawalność do „bogatej dynamiki instytucji społecznych”⁵⁰. Używając bardziej technicznego (metodologicznego) języka, moglibyśmy nazwać to założenie stałością preferencji, a więc przekonaniem, że preferencje uczestników rynku są niezmiennie w czasie i niezależne od sytuacji, w których się oni znajdują⁵¹. Austriacy jednoznacznie odrzucają tę przesłankę jako nierealistyczną. Jeżeli jednak ją zanegujemy, niewątpliwie napotkamy pewną metodologiczną trudność: jak ocenić, co jest gospodarczo efektywne, skoro preferencje działających na rynku osób mogą w każdej chwili ulec zmianie? Jak rozwiązać problem ładu gospodarczego, nie wiedząc, czy dane działania faktycznie doprowadzą do poprawy?⁵²

49 F. A. von Hayek, op. cit., s. 113.

50 J. Huerta de Soto, *Teoria efektywności dynamicznej*, w: idem, *Sprawiedliwość a efektywność*, s. 10.

51 W literaturze używa się często określenia „spójność” (*consistency*) preferencji, lecz pojęcie to jest w tym kontekście krytykowane przez Rothbarda, zob. M. N. Rothbard, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*, w: *On Freedom and Free Enterprise. Essays in Honor of Ludwig von Mises*, ed. M. Sennholz, The Ludwig von Mises Institute, Auburn 2008 (1956), s. 229. Podobnie wyraża się na ten temat Mises: L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 88.

52 Zob. D. M. Hausman, M. S. McPherson i D. Satz, op. cit., s. 257 i nn.

2. STANOWISKO AUSTRIACKIE: PRAKSEOLOGIA

Podejście prakseologiczne, aspirujące do zaprezentowania „kompletnej formalnej analizy ludzkiego działania we wszystkich jego aspektach”⁵³, jest stosunkowo unikalne na tle metod aprobowanych w najbardziej popularnych szkołach ekonomicznych. Z jednej strony ma swoich gorących zwolenników (kontynuatorów dorobku Ludwiga von Misesa), z drugiej jednak spotyka się z szyderstwami osób takich jak Paul Samuelson, który słysząc „przesadzone twierdzenia o potędze dedukcji i rozumowania *a priori*”, głoszone przez ekonomistów takich jak Mises, „drżał o reputację swojej dyscypliny”⁵⁴.

Niewątpliwie istnieją wyraźne i niedające się pogodzić różnice między założeniami metodologicznymi i epistemologicznymi szkoły austriackiej i innych szkół ekonomicznych (w szczególności tych, które hołdują metodom empirycznym). Austriacy wprowadzają radykalny podział między teorią a historią⁵⁵. Dane empiryczne pozostają dla nich zawsze jedynie danymi historycznymi i wobec tego nie mogą mieć mocy dowodowej dla teorii⁵⁶. Ilościowe metody matematyczne zostają odrzucone, ponieważ „między tak zwanymi wielkościami ekonomicznymi nie istnieją żadne stałe relacje”⁵⁷. Także psychologia, jako nauka w swej praktyce bazująca na metodach empirycznych i zajmująca się procesami zachodzącymi w ludzkim mózgu przed podjęciem działania, porusza się w zupełnie innym polu badań niż prakseologia, którą interesuje działanie jako takie⁵⁸.

Ambicją nauk o ludzkim działaniu jest przedstawienie całościowego systemu logicznie koniecznych twierdzeń dotyczących świadomych i celowych zachowań człowieka w społeczeństwie. Celowość działania jest tym, co odróżnia te nauki od nauk przyrodniczych, które zajmują się niezamierzonymi i automatycznymi reakcjami obiektów fizycznych. Jest to powód, dla którego austriacy stosują tzw. dualizm metodologiczny, a więc wyrażają

53 M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, przeł. R. Rudowski i M. Zieliński, Instytut Ludwiga von Misesa i Fijorr Publishing, Warszawa 2017, s. 249.

54 M. Blaug, *Metodologia ekonomii*, s. 137.

55 Zob. koncentrujące się na tych zagadnieniach dzieło Ludwiga von Misesa o tym samym tytule: *Teoria a historia. Interpretacja procesów społeczno-gospodarczych*, przeł. G. Łuczkiwicz, Instytut Ludwiga von Misesa i PWN, Warszawa 2011.

56 L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 27.

57 Ibidem, s. 101.

58 Ibidem, s. 9–10; idem, *Teoria a historia*, s. 171–176.

epistemologiczne przekonanie, że natura nauk społecznych nie pozwala na używanie metod nauk przyrodniczych dla rozwiązywania swoich problemów⁵⁹.

Prakseologia bazuje na jednym aksjomacie, z którego wyprowadza całą resztę twierdzeń i teorii (lub przynajmniej domaga się od nich niesprzeczności, jeśli trudno skonstruować kompletny łańcuch logiczny prowadzący do wyciągnięcia określonych wniosków). Ten aksjomat zawiera się etymologicznie w nazwie nauki, której jest fundamentem: jest to tzw. aksjomat działania (gr. *práxis* – działanie). Jego treść wydaje się na pozór trywialna – mówi on, że ludzie działają, tzn. świadomie dążą do realizacji wybieranych przez siebie celów⁶⁰. Z tak pojętego działania według austriaków wynika wiele znaczących implikacji metodologicznych i kategorii pojęciowych mających zastosowanie w analizie ekonomicznej.

W sferze metodologii – oprócz wymienionego już dualizmu metodologicznego – tymi implikacjami są indywidualizm metodologiczny (przekonanie, że ostatecznie, w sposób nieredukowalny jedynie jednostka myśli, wyznacza cele i działa)⁶¹ oraz zasada metodologicznej pojedynczości (zainteresowanie jednym, konkretnym i realnym, a nie abstrakcyjnym działaniem „w ogóle”)⁶². Ponadto, prakseologia jest nauką formalną, aprioryczną i dedukcyjną (metodologiczny aprioryzm), co oznacza, że nie zajmuje się treścią ludzkich działań i nie szuka potwierdzenia ani falsyfikacji w doświadczeniu⁶³. Nie wydaje osądów w odniesieniu do ludzkich celów. Poszukuje uniwersalnych ram kategoriycznych wyjaśniających zjawiska społeczne, co najwyżej oceniając adekwatność stosowanych przez ludzi środków.

Kategorie analityczne są w tej teorii nierozzerwalnie związane z pojęciem działania. W pierwszej kolejności należy zaznaczyć, że działaniem nie są automatyczne reakcje ciała człowieka na zewnętrzne bodźce. Działanie zawsze posiada swój motyw i zawiera w sobie zarówno akt decyzyjny, który prowadzi do jego podjęcia, jak i swój zewnętrzny przebieg wyrażony konkretnymi zachowaniami podejmującej je osoby⁶⁴. Pojawia się ono jedynie o tyle,

59 Idem, *Ludzkie działanie*, s. 14–16.

60 Ibidem, s. 9; M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 25. Hoppe uzasadnia niepodważalność tego i wielu innych związanych z nim twierdzeń argumentem tzw. sprzeczności performatywnej: „nikt nie może zaprzeczyć ich słuszności bez popadania w sprzeczność, ponieważ, aby próbować im przeczyć, trzeba najpierw założyć ich słuszność” (H.-H. Hoppe, *O prakseologii i prakseologicznych podstawach epistemologii*, w: idem, *Ekonomia i etyka własności prywatnej*, s. 287). Jak jednak wspominaliśmy we wprowadzeniu, nie jest naszym celem rozstrzygnięcie racjonalności tego argumentu.

61 L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 36–38.

62 Ibidem, s. 38–39.

63 Ibidem, s. 28–31.

64 J. Huerta de Soto, *Szkola austriacka. Ład rynkowy, wolna wymiana i przedsiębiorczość*, przeł. K. Śledziński, Fijorr Publishing, Warszawa 2010, s. 12.

o ile dana jednostka uzmysławia sobie cele, które mogłaby osiągnąć. Motyw działania to inaczej przeświadczenie o tym, że określony rodzaj zachowania może doprowadzić jednostkę do uzyskania pożądanego przez nią rezultatu⁶⁵. Rezultat, do którego jednostka dąży, to inaczej cel działania. Pojęcie celu zakłada z kolei pojęcie środka, który zostaje użyty do jego osiągnięcia. Środki są z definicji ograniczone (rzadkie) w stosunku do ich możliwych zastosowań, ponieważ w świecie nieograniczonych środków (zasobów) nie istniałby problem niedoboru, będący przyczyną podejmowania działań⁶⁶.

Co najmniej ciało działającej osoby oraz czas przeznaczony na działanie muszą zostać wobec tego uznane za środki. Ponadto, zarówno środki, jak i cele muszą być w świetle tych ograniczeń odpowiednio wartościowane. Z uwagi na niemożliwość wykonywania wielu działań w tym samym momencie pojawia się konieczność wyboru, z faktu nieodzowności wyboru rodzi się koszt utraconych możliwości (koszt alternatywny), czyli rezygnacja z innych celów albo przynajmniej odwleczenie ich w czasie. Koszt to inaczej także wartość przypisywana cenie (temu, z czego trzeba zrezygnować). Wybór pociąga za sobą także istnienie preferencji, czyli porządkowania wartości przypisywanych odpowiednim celom. Działanie oznacza dążenie do osiągnięcia celów o najwyższej wartości. Osiągnięcie najwyższej cenionego rezultatu w skali preferencji jednostki określa się jako zysk. Każde działanie jest jednak obciążone ryzykiem poniesienia straty w wypadku niepowodzenia w realizacji celu lub negatywnej (wydanej *ex post*) oceny osiągniętego celu w przypadku zmiany preferencji⁶⁷.

Wybór implikuje także niepewność przyszłości. Oznacza to, że przyszłość z perspektywy działającej jednostki nie może być ustalona. Gdyby bowiem tak było, człowiek nie mógłby na nią w żaden sposób wpłynąć, lecz reagowałby na zewnętrzne bodźce automatycznie. W istocie, jak zauważa Hoppe, w takich okolicznościach posiadanie świadomości, czyli konstytutywnego warunku działania, nie miałoby sensu, a wszelka wiedza byłaby pozbawiona wartości⁶⁸.

Co istotne, działanie jest zawsze rodzajem wymiany, ponieważ oznacza dążenie do zastąpienia stanu mniej pożądanego stanem bardziej pożądanym. Jest więc następstwem powstałych oczekiwań co do możliwości osiągnięcia określonych korzyści. Odniesiony

65 M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 26.

66 L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 78–79.

67 H.-H. Hoppe, *O prakseologii i prakseologicznych podstawach epistemologii*, w: idem, *Ekonomia i etyka własności prywatnej*, s. 288; L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 80–83; M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 27–28 i 37.

68 H.-H. Hoppe, *O pewności i niepewności*, w: idem, *Wielka fikcja. Państwo w epoce schyłku*, przeł. K. Nowacki, Fijorr Publishing, Warszawa 2014, s. 186.

w działaniu zysk może być mniejszy niż spodziewany. Nie istnieją jednak metody pomiaru użyteczności (wartości) przypisywanej wybranym skutkom. Można je jedynie wyrażać w kategoriach względnych, ordynalnych (w kategoriach liczb porządkowych), ale nie kardynalnych (można wiedzieć o preferowaniu A nad B, ale nie można nic powiedzieć o ilościowej różnicy między poziomami zadowolenia z osiągnięcia A i B)⁶⁹.

Skoro działanie jest nakierowane na zmianę, to musi ono zakładać istnienie następstwa czasowego, ponieważ tylko wówczas pojęcie zmiany zachowuje sens. Działający człowiek dzieli czas na okresy: przed działaniem, w trakcie działania i po działaniu⁷⁰. Z perspektywy prakseologii znaczenie mają nie tyle fizyczne pomiary czasu (sekundy, minuty, godziny), ile kategorie „wcześniej” i „później”. Można wykonywać tylko jedno działanie w danym czasie. Co ważne, nie można oceniać racjonalności lub nieracjonalności terażniejszych działań na podstawie działań przeszłych, nawet jeśli przejawiają się w nich sprzeczne wartości. Skale preferencji mogą bowiem nieustannie się zmieniać pod wpływem doświadczanych zdarzeń. Nie mogą być jednak niespójne wewnętrznie w danym momencie. Preferencja A nad B i B nad C implikuje przechodniość preferencji A nad C. Jednoczesne preferowanie przez jednostkę A nad B, B nad C i C nad A nie może być w istocie „jednoczesne”: dzielący te preferencje ułamek sekundy ujawnia zmianę skali wartości⁷¹. Jest to również powód, dla którego prakseologię może interesować wyłącznie sfera *ex ante* i nie pozwala ona na porównywanie użyteczności w czasie.

Z zagadnieniem czasu jest także związane bardzo ważne dla prakseologii pojęcie preferencji czasowej. Oznacza ono, że działająca osoba zawsze i z konieczności, w pozostałych warunkach niezmiennych, woli przeznaczyć na osiągnięcie celu mniejszą ilość czasu niż większą. Dzieje się tak z powodu rzadkości czasu i konieczności jego oszczędzania. Im szybciej dany cel może zostać zrealizowany, tym wyżej będzie ceniony⁷². Pociąga to za sobą spostrzeżenie, że umiejscowienie celu A wyżej niż celu B w skali preferencji działającej osoby może wynikać jedynie z oceny długości czasu, który trzeba przeznaczyć na osiągnięcie tych celów. Gdyby potrzeba B była możliwa do zaspokojenia w tym samym lub krótszym czasie niż potrzeba A, mogłaby zostać uznana za bardziej wartościową. Fakt przedkładania A nad B jest w tym przypadku pochodną preferencji czasowej⁷³. Ponadto, pojęcia preferencji czasowej używa

69 L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 82–83; M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 34 i 78.

70 L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 84; M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 34.

71 L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 87–89.

72 M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 36.

73 L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 412.

się także w odniesieniu do relacji między wartością przypisywaną oszczędzaniu i wartością przypisywaną konsumpcji. Wysoka stopa preferencji czasowej to nastawienie na konsumpcję kosztem oszczędzania i tym samym zwiększania konsumpcji w przyszłości. Niska stopa preferencji czasowej to gotowość do odwleczenia konsumpcji w czasie celem możliwości jej przyszłego zwiększenia⁷⁴.

Z pojęcia działania wynika także w sposób konieczny prawo malejącej użyteczności krańcowej. Przyjmuje ono jednak nieco inną formę niż w innych paradygmatach ekonomii. Nie mówi się tu o „stopniu nasycenia” czy mniejszej – ilościowo i kardynalnie wyrażonej – użyteczności przypisywanej każdej kolejnej jednostce określonego zasobu. Zostaje raczej zwrócona uwaga na pilność potrzeb i niemożliwość ich jednoczesnego zaspokajania. Użyteczność krańcowa oczywiście zawsze odnosi się do zasobu tego samego dobra. Co ważne, jednostki „tego samego dobra” (*the same good*) (homogeniczność) muszą być interpretowane w kategoriach subiektywnej oceny działającego człowieka. Prawo malejącej użyteczności oznacza tu zatem, że każda kolejna – tak samo oceniana pod względem wartości – jednostka danego dobra może posłużyć jedynie do realizacji mniej pilnego (bardziej oddalonego w czasie, a tym samym mniej wartościowego) celu niż poprzednia⁷⁵.

Wszystkie wyżej wymienione prawa i kategorie znajdują odniesienie do działania pojedynczej osoby. Działanie w społeczeństwie wiąże się jednak z wchodzeniem w interakcje z innymi ludźmi. Wspomnieliśmy, że każde działanie jest rodzajem wymiany. Jeżeli w danym działaniu jednostka nie oczekuje żadnych przyszłych reakcji ze strony innych ludzi, mamy do czynienia z wymianą autystyczną. W myśl przytoczonej definicji takimi wymianami są nie tylko wyizolowane działania konkretnych osób, lecz także bezinteresowne wręczanie podarunków. Dopiero wtedy, gdy dochodzi do wzajemności, możemy mówić o wymianie międzyludzkiej⁷⁶.

Wymiany międzyosobowe dzielą się na dwie kategorie: dobrowolne (kontraktowe) oraz przymusowe (hegemoniczne). Z tymi drugimi mamy do czynienia wtedy, gdy jakaś osoba używa zastraszenia, przemocy lub groźby jej użycia względem innej osoby. W takich okolicznościach tylko jedna ze stron wymiany odnosi korzyść, druga natomiast traci. Taki układ określa się także

74 H.-H. Hoppe, *O preferencji czasowej, rządzie i procesie decywilizacyjnym*, w: idem, *Demokracja – bóg, który zawiódł*, s. 32–35.

75 Zob. zwięzłe wyrażenie tego prawa w: idem, *O prakseologii i prakseologicznych podstawach epistemologii*, w: idem, *Ekonomia i etyka własności prywatnej*, s. 278–279; i jego szerszy opis w: L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 102–109.

76 Ibidem, s. 168–169.

relacją władczą⁷⁷. Inaczej jest w przypadku wymian dobrowolnych. Dobrowolność oznacza, że obie strony odnoszą korzyść z wymiany, ponieważ preferują uzyskanie tego, co może im dać druga strona, nad posiadanie tego, co mają. Innymi słowy, między danymi jednostkami występuje zgoda w treści celów, do których dążą⁷⁸.

Kończąc to streszczenie podstaw analizy prakseologicznej, należy obowiązkowo wspomnieć o jeszcze jednym fundamentalnym założeniu: w kontekście relacji międzyludzkich nie można zapomnieć o nieporównywalności skal preferencji. Inaczej mówiąc: „Nie można porównywać użyteczności u różnych osób”⁷⁹, ponieważ – jak przekonuje Mises – „nie da się stworzyć miernika, który by pozwalał porównywać poziom zadowolenia różnych ludzi”⁸⁰.

Powyższy opis prakseologii przedstawia jedynie pewne podstawowe (ale i kluczowe) twierdzenia. Został on zredukowany do prezentacji kategorii niezbędnych dla logiki dalszego wywodu. Zagadnienia związane z austriacką teorią dóbr konsumpcyjnych i produkcyjnych czy teorią pieniądza i wymiany pośredniej przedstawimy pokrótce w następnym rozdziale. W tym miejscu możemy jednak już powrócić do naszego wyjściowego pytania: na czym polega problem racjonalności porządku ekonomicznego?

Odpowiedź przedstawicieli tradycji prakseologicznej można przedstawić następująco. W świecie, w którym zasoby są rzadkie, a preferencje ludzkie nie tylko nie podlegają mierzalności i porównywalności, lecz także ulegają nieustannym zmianom, pojawia się nieuchronna możliwość wystąpienia konfliktów między różnymi osobami (ich celami i środkami). Gdy nie istnieją normy, które określają to, kto i w jaki sposób może korzystać z określonych zasobów, nie ma możliwości skutecznego planowania przyszłości. Jak twierdzi Hoppe, rozstrzygnięcie tej kwestii wymaga ustalenia praw wyłącznego posiadania, czyli własności. Jak argumentuje, ze względu na to, że rzadkość dóbr zawiera się w samym pojęciu działania jako stosowania ograniczonych środków do osiągnięcia wybranych celów, to „dopóki zachodzą będą działania, dopóty istnieć będzie konieczność ustalenia norm własności”⁸¹.

Podążając za tą argumentacją, Mateusz Machaj posuwa się do stwierdzenia, że „teorii ekonomii nie da się oderwać od rozważań na temat systemu prawnego”⁸². Prawdziwym

77 M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 83–87.

78 Ibidem, s. 88 i nn.; Na temat wymian międzyludzkich zob. także L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 169–172.

79 M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 251.

80 L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 358.

81 H.-H. Hoppe, *Teoria socjalizmu i kapitalizmu*, przeł. P. Nowakowski, Instytut Ludwiga von Misesa, Wrocław 2015, s. 10.

82 M. Machaj, *Kapitalizm, socjalizm i prawa własności*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2013, s. XIII.

wyzwaniem dla nauk społecznych nie jest zatem tworzenie określonych programów społecznych ani konstruowanie planów inżynierii społecznej, lecz namysł nad właściwym systemem dystrybucji praw własności w społeczeństwie. Wobec tego wnioski dotyczące podstawowego problemu gospodarki muszą być wywiedzione z analizy rozmaitych wariantów „porządków prawno-własnościowych i ich nieuniknionych społecznych konsekwencji”⁸³. Konkludując nasze dotychczasowe rozważania, stwierdzamy więc, że w świetle austriackiej perspektywy „problem, który chcemy rozwiązać, gdy próbujemy skonstruować racjonalny porządek ekonomiczny”, polega na rozpoznaniu racjonalnej struktury przydzielania praw do wyłącznego decydowania o wykorzystywaniu rzadkich zasobów.

3. PROBLEM SOCJALIZMU

Istnieją dwa krańcowe sposoby dystrybucji praw własności w społeczeństwie. Jednym z nich jest kapitalizm (własność prywatna), drugim – socjalizm (własność państwowa). Zanim zaprezentujemy rozwiązanie libertariańskie (skrajny kapitalizm), wyjaśnimy, dlaczego na gruncie metody austriackiej racjonalne alokowanie zasobów w gospodarce socjalistycznej jest niemożliwe już u jej podstaw teoretycznych.

Socjalizm definiuje się często jako system, w którym kategoria własności nie istnieje. Jak jednak zauważyliśmy, gdy zasoby pozostają rzadkie, nieuchronnie powraca do nas problem decydowania o ich wykorzystaniu. Tym, do czego dąży socjalizm, jest więc zniesienie własności prywatnej lub, inaczej mówiąc, jej „uspołecznienie”, a w praktyce – upaństwowienie. W konsekwencji socjalizm należy uznać za system, w którym działa jeden gospodarczy organ kierowniczy, niezależnie od tego, czy decyzje będzie podejmować demokratyczna większość, czy jeden absolutny władca⁸⁴.

Jak zauważa Mises, nie wszystkie dobra mogą podlegać kolektywizacji na tych samych zasadach. Wychodząc od rozróżnienia dóbr, którego dokonuje się w teorii ekonomii, można dojść do wniosku, że zniesienie prywatnej własności dóbr konsumpcyjnych doprowadziłoby do praktycznych absurdów. Ostatecznie tylko jednostka może bowiem spożywać dany zasób

83 Ibidem, s. 6.

84 L. von Mises, *Socjalizm*, przeł. S. Sękowski, Wydawnictwo Arcana, Kraków 2009, s. 107–109.

jedzenia, nosić konkretne ubrania *etc.* Konsekwentna publiczna własność może zatem dotyczyć jedynie środków produkcji⁸⁵.

W świetle prakseologii każdy środek działania to inaczej dobro ekonomiczne. Czynniki produkcji – inaczej dobra produkcyjne lub dobra wyższego rzędu – to te dobra, które służą do wytwarzania dóbr konsumpcyjnych. Co ważne, istnieją różne stopnie kategorii dóbr produkcyjnych. Dobra produkcyjne pierwszego rzędu to te, za pomocą których wytwarza się bezpośrednio dobra konsumpcyjne. Do produkcji dóbr produkcyjnych pierwszego rzędu używa się dóbr produkcyjnych drugiego rzędu itd. Produkcja jest zatem wieloetapowa⁸⁶.

Kiedy rozważa się problem efektywności ekonomicznego działania, zawsze trzeba mierzyć się z kwestią rozstrzygnięcia tego, ilu i jakich środków produkcji należy użyć, i do jakich zastosowań. Gdy przed działającym człowiekiem stoi problem wyboru jednego spośród alternatywnych rozwiązań, kieruje się on nieodmiennie relacją oczekiwanych zysków do oczekiwanych strat. O ile jednak w przypadku stosunkowo nieznaczających i wyizolowanych przedsięwzięć może on z całkiem dużym powodzeniem polegać na prostych rozumowaniach bądź intuicji, o tyle wtedy, gdy zachodzi potrzeba wchodzenia w interakcje międzyludzkie celem realizowania zamierzeń angażujących nakłady uznawane za relatywnie duże (kosztowne), oznaczające konieczność wykorzystania dóbr produkcyjnych różnych rzędów, pojawia się potrzeba złożonej, racjonalnej kalkulacji ekonomicznej⁸⁷.

Cały kłopot polega na tym, że – jak zostało wykazane – w perspektywie założeń szkoły austriackiej wartościowanie ekonomiczne w ostatecznym rozrachunku jest subiektywne i niemierzalne. Jak przekonuje Mises, aby kalkulacja ekonomiczna stała się możliwa, konieczne jest spełnienie dwóch warunków. Po pierwsze, dobra poddawane kalkulacji muszą być dostępne na rynku, tzn. muszą się pojawić stosunki wymiany, dzięki którym można ustalić rzeczywiste zapotrzebowanie na określone dobra. Po drugie, konieczne jest istnienie wspólnej dla wszystkich dóbr jednostki rachunkowej⁸⁸. Jedynie opierając się na wykształconych na tych podstawach cenach rynkowych, działający człowiek jest w stanie planować produkcję uwzględniającą autentyczne preferencje innych członków społeczeństwa.

85 Ibidem, s. 35.

86 Zob. np. M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 30–34.

87 Zob. L. von Mises, *Socjalizm*, s. 96.

88 Idem, *Kalkulacja ekonomiczna w socjalizmie*, przeł. J. Jablecki, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2011, s. 37–39.

W gospodarce rynkowej jednostką, do której są sprowadzane ceny innych dóbr jest pieniądz – środek wymiany pośredniej, któremu przysługuje cecha powszechnej akceptacji. Z wymianą pośrednią mamy do czynienia wtedy, gdy działające jednostki nabywają dane dobro ze względu na oczekiwania co do jego akceptacji w wymianie z innymi jednostkami. Taki środek staje się rzeczywistym pieniądzem, gdy jest powszechnie uznawany za najłatwiej zbywalny⁸⁹.

W warunkach rynkowych, czyli wtedy, gdy istnieje pieniądz, a więc środek pełniący funkcję wspólnego mianownika w przeprowadzaniu transakcji dotyczących rozmaitych dóbr podlegających wymianie, racjonalne planowanie produkcji staje się możliwe. Co ważne, należy pamiętać o tym, że rynkowe działania przedsiębiorcze – nakierowane na osiągnięcie zysku pieniężnego przez zaspokajanie cudzych potrzeb – polegają zawsze na przewidywaniu przyszłych preferencji innych uczestników rynku. Osoba zarządzająca produkcją musi więc szacować kształtowanie się cen w przyszłości, opierając się na cenach kształtujących się w przeszłości. Nieznajomość istniejących cen poważnie utrudniłaby dostosowywanie produkcji do popytu⁹⁰.

Niezwykle istotna dla zrozumienia Misesowskiego argumentu o niemożliwości kalkulacji ekonomicznej w socjalizmie jest teoria imputacji. Jej zasadniczą tezą jest twierdzenie, że ceny dóbr produkcyjnych kształtują się na podstawie cen dóbr konsumpcyjnych lub – ujmując rzecz bardziej precyzyjnie – że „o cenach czynników produkcji decydują bezpośrednio wyłącznie przewidywania dotyczące przyszłych cen produktów”⁹¹. Innymi słowy, każde dobro wyższego rzędu jest wycenianie przez przedsiębiorców na podstawie ich oczekiwań dotyczących przyszłego popytu na produkowane przez nich dobra. Kluczowym procesem pozwalającym na ocenę kosztów produkcji i skierowanie czynników produkcji ku najbardziej pożądanym przez konsumentów zastosowaniom jest więc konkurencja rynkowa w sferze dóbr wyższego rzędu⁹². Dzięki procesowi konkurencji między różnymi właścicielami rynek zyskuje podstawy do osiągnięcia efektywności w alokowaniu zasobów. Należy jednak podkreślić, że imputacja odnosi się nie tyle do ocen wartości jako takich, ile do relacji cenowych wyrażonych w pieniądzu – „na rynku dokonuje się imputacja pieniężna”⁹³.

89 M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 166–169; L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 340 i nn.

90 Ibidem, s. 288–289.

91 Ibidem, s. 289.

92 Ibidem, s. 289–290.

93 M. Machaj, *Kapitalizm, socjalizm i prawa własności*, s. 125. Mises pisze: „O cenach dóbr wyższych rzędów decydują ostatecznie ceny pierwszego lub najniższego rzędu, czyli ceny dóbr konsumpcyjnych, a w konsekwencji – subiektywne oceny wartości wszystkich członków społeczeństwa rynkowego. Trzeba jednak

Centralnemu zarządcy w systemie socjalistycznym nie wystarczy zatem wiedza o dobrach konsumpcyjnych, na które jest zgłaszane największe zapotrzebowanie. Władze gospodarcze nie dysponują bowiem w tych warunkach żadną racjonalną „oceną wartości środków produkcji”⁹⁴. Argument ten dowodzi zatem zupełnej niemożliwości efektywnego funkcjonowania porządku ekonomicznego opartego na państwowej własności środków produkcji, niezależnie od tego, czy dobra konsumpcyjne (dobra najniższego rzędu) podlegałyby wycenie rynkowej, czy nie. Z tego powodu należy odrzucić stanowiska nie tylko „starych” socjalistów, lecz także zaproponowane przez Oskara Langego rozwiązanie tzw. socjalizmu konkurencyjnego, które miało rzekomo pozwalać konkurującym, ale niebędącym właścicielami środków produkcji menadżerom realizować plany gospodarcze w efektywny sposób⁹⁵. Kłopot polega bowiem na tym, że w żadnym socjalistycznym systemie „nie da się określić udziału poszczególnych czynników produkcji w jej wytworach ani stosunku między nakładami na produkcję a osiąganymi z niej przychodami”⁹⁶.

Konkluzja Misesa jest więc jasna i zdecydowana: „Tam, gdzie nie istnieje wolny rynek, nie ma mechanizmu kształtowania się cen, a bez niego nie ma kalkulacji ekonomicznej”⁹⁷. A skoro „rachunek ekonomiczny jest niemożliwy w socjalizmie”⁹⁸, to konstytutywną wadą tego systemu jest konceptualna niemożliwość dokonywania racjonalnej alokacji zasobów. *Clou* tego całego problemu wydaje się tkwić w liczbie podmiotów zaangażowanych w działalność rynkową. Jeżeli istnieje tylko jeden podmiot gospodarczy – państwo – nie mogą wytworzyć się żadne relacje wymienne odzwierciedlające społeczne potrzeby i oczekiwania. W istocie nie jest nawet ważne, czy tym podmiotem będzie państwo (jako „społeczny aparat przymusu”), czy prywatna firma. Zarówno w jednym, jak i w drugim przypadku, jak przekonuje Rothbard, „istniałyby tylko wewnętrzne procesy produkcji bez rynków”, przez co „niemożliwe byłoby prowadzenie kalkulacji w żadnym miejscu struktury produkcji”⁹⁹. O ile jednak trudno wyobrazić sobie zdobycie monopolu przez jedną, wielką firmę w systemie wolnorynkowym (kapitalistycznym),

pamiętać, że mamy tu do czynienia z powiązaniem między cenami, a nie między ocenami wartości” (L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 286). Należy przy tym odnotować fakt, że austriacka teoria imputacji stoi w konflikcie z teorią cen Alfreda Marshalla, która głosi, że ceny dóbr są zależne nie tylko od zgłaszanego na nie popytu, lecz także od ich kosztów produkcji (zob. np. M. Blaug, *Teoria ekonomii*, s. 385–386; oraz dokonana przez Rothbarda krytykę tego ujęcia w: *Ekonomia wolnego rynku*, s. 288–294).

94 L. von Mises, *Kalkulacja ekonomiczna w socjalizmie*, s. 44.

95 Więcej na jego temat zob. np. w: M. Machaj, *Kapitalizm, socjalizm i prawa własności*, s. 68–78.

96 L. von Mises, *Kalkulacja ekonomiczna w socjalizmie*, s. 24.

97 Ibidem, s. 50.

98 Idem, *Socjalizm*, s. 113.

99 M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 492.

o tyle działanie w gospodarce wyłącznie jednej woli należy uznać za immanentną cechę socjalizmu.

I choć słuszne skądinąd wydają się twierdzenia Hoppego, że „socjalizm [...] musi zostać skonceptualizowany jako zinstytucjonalizowana ingerencja lub agresja przeciwko własności prywatnej i prywatnym roszczeniom do własności”¹⁰⁰, oraz Huerty de Soto, uznającego socjalizm za błąd intelektualny¹⁰¹ i podkreślającego konieczność sformułowania definicji opierającej się na dynamicznych kategoriach działania, a nie statycznych prawach własności („socjalizm to każdy zorganizowany system zinstytucjonalizowanej agresji przeciwko przedsiębiorczości i ludzkiemu działaniu”¹⁰²), to z ekonomicznego punktu widzenia w pełnym, powszechnie podzielanym rozumieniu tego określenia właśnie to, że „wykorzystaniem wszystkich czynników produkcji kieruje wyłącznie jeden podmiot”¹⁰³, wydaje się przesądzać o nieuchronnej porażce centralnego planowania.

4. ROZWIĄZANIE LIBERTARIAŃSKIE

Gdy zostało już wyjaśnione, dlaczego w świetle metody austriackiej socjalistyczny model gospodarowania rzadkimi zasobami należy odrzucić jako nieefektywny ekonomicznie, można wreszcie przedstawić drugi skrajny wariant przyporządkowywania praw własności w społeczeństwie. Postulat wywiedziony z syntezy libertariańskiej teorii uprawnień i prakseologii stanowi zarazem, jak zaznaczaliśmy we wstępie, centralny punkt naszego wyводу. Teza libertarianizmu jest prosta: każdy człowiek jest prawowitym właścicielem swojego ciała

100 H.-H. Hoppe, *Teoria socjalizmu i kapitalizmu*, s. 2.

101 J. Huerta de Soto, *Przedsiębiorczość i ekonomiczna analiza socjalizmu*, w: idem, *Sprawiedliwość a efektywność*, s. 147 („socjalizm jest błędem intelektualnym, gdyż nie może istnieć organ kontrolujący władny do wydawania przymusowych rozkazów, który zdołałby zdobyć informację konieczną do koordynacji społeczeństwa”). To spostrzeżenie wydaje się bliższe Hayekowskiej argumentacji przeciwko socjalizmowi. Wewnątrz szkoły austriackiej rozgorzał spór o tzw. dehomogenizację Misesa i Hayeka, w którym podnoszono argumenty na temat podobieństw i różnic między ich stanowiskami. Zwolennikiem odrzucenia wkładu Hayeka w tzw. debatę kalkulacyjną jest np. Hans-Hermann Hoppe (zob.: H.-H. Hoppe, *Socjalizm: problem własności czy wiedzy?*, w: idem, *Ekonomia i etyka własności prywatnej*, s. 267–274). Huerta de Soto w przywołanym artykule zajmuje stanowisko godzące argumenty wspomnianych ekonomistów.

102 J. Huerta de Soto, *Przedsiębiorczość i ekonomiczna analiza socjalizmu*, w: idem, *Sprawiedliwość a efektywność*, s. 154.

103 L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 589–590.

i w wszystkich tych zasobów, w których posiadanie (fizyczny kontakt) wchodzi jako pierwszy, przy czym prawa własności uznaje się za absolutne i domagające się bezwzględnego respektowania¹⁰⁴.

Zadanie, które przed nami stoi, wymyka się potrzebie uzasadnienia libertarianizmu jako takiego. Literatura na ten temat jest jednak niewątpliwie bogata, a przy tym godna uwagi, choćby ze względu na fakt, że teoria libertariańska pretenduje do miana teorii jurydycznej, a więc takiej, której celem jest określenie uprawnionych i nieuprawnionych przypadków stosowania przemocy względem innych osób (tu: ich własności). Próba wcielenia takiej teorii w życie niosłaby ze sobą poważne konsekwencje praktyczne: zarówno moralne, jak i ekonomiczne.

W etyce (filozofii moralności) istnieją dwa podstawowe sposoby argumentowania na rzecz swoich stanowisk: konsekwencjalistyczny i deontologiczny¹⁰⁵. Pierwszy polega na wskazywaniu konsekwencji płynących ze stosowania wybranych postulatów etycznych. W szeroko pojętym nurcie libertariańskim zwolennikiem takiego podejścia jest David Friedman¹⁰⁶. Drugi sposób traktowania teorii etycznych poszukuje uzasadnienia norm moralnych przez wzgląd na nie same. Z takim podejściem mamy do czynienia w interesującym nas przypadku. Libertarianie deontologiczni tacy jak Murray Rothbard, Hans-Hermann Hoppe czy Stephan Kinsella utrzymują, że etyka własności prywatnej, którą postulują, jest nie tylko najlepszym rozwiązaniem problemu porządku społecznego, lecz w istocie także jedyną racjonalną i możliwą do pomyślenia etyką społeczną¹⁰⁷. Będąc zwolennikami austriackiej szkoły ekonomii, twierdzą jednocześnie, że libertariańska teoria sprawiedliwości jest optymalnym rozwiązaniem problemu efektywności ekonomicznej. Zaznaczają przy tym, że te zagadnienia (sprawiedliwość i efektywność ekonomiczna) są rozłączne w sferze deskryptywnej i można (albo nawet powinno się) być libertarianinem bez względu na ekonomiczne konsekwencje tego

104 W celu zapoznania się z libertariańską teorią uprawnień zob. najbardziej systematyczny manifest tej doktryny: M. N. Rothbard, *Etyka wolności*, przeł. J. Wozinski, Fijorr Publishing, Warszawa 2016.

105 Zob. np. D. M. Hausman, M. S. McPherson i D. Satz, op. cit., s. 234–238.

106 Zob. np. D. Friedman, *Ukryty ład*, przeł. M. Zieliński, Fijorr Publishing, Warszawa 2008.

107 Bardzo ważną podstawę dla uzasadnienia libertarianizmu przedstawia sam Rothbard, używając argumentów *a contrario* (przez wskazanie alternatyw), zob. M. N. *Etyka wolności*, s. 127–134 i ujęcie krytyczne tych argumentów: N. Slenzok, *Dwa argumenty na rzecz libertarianizmu w teorii prawa naturalnego Murraya Rothbarda*, „Dialogi Polityczne” 2017, nr 22, s. 23–40. Za bardziej odważne, ale i mocniejsze uzasadnienie etyki libertariańskiej uważa się tzw. argument z argumentacji Hoppego (libertarianizm wynika z samego aktu argumentacji, a ten, kto twierdzi inaczej, popada w sprzeczność z sobą / swoim działaniem), zob. np.: H.-H. Hoppe, *O ostatecznym uzasadnieniu etyki własności prywatnej*, w: idem, *Ekonomia i etyka własności prywatnej*, s. 353–360; i jedną z ważniejszych krytyk tego argumentu: G. Callahan i R. P. Murphy, *Hans-Hermann Hoppe's Argumentation Ethic: A critique*, „Journal of Libertarian Studies” 2006, Vol. 20, No. 2, s. 53–64. Przedstawienie większej liczby prób racjonalistycznych (aksjomatycznych) uzasadnień libertarianizmu można znaleźć w: N. S. Kinsella, *New Rationalist Directions in Libertarian Rights Theory*, „Journal of Libertarian Studies” 1996, Vol. 12, No. 2, s. 313–326.

stanowiska¹⁰⁸. W praktyce jednak dochodzą do wniosku, że między sprawiedliwością libertariańską a efektywnością ekonomiczną nie ma żadnego konfliktu. Jakie jest uzasadnienie dla tej tezy?

Austrolibertariańska ekonomia dobrobytu znalazła najpełniejszy, jak się zdaje, wyraz w artykule Rothbarda z 1956 roku pt. *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*. Zanim jednak zostanie przedstawiona jego ostateczna konkluzja, godzi się zaprezentować same podstawy doktryny libertariańskiej.

Wydaje się, że dla uzyskania możliwie największej jasności, najlepiej podążyć za Hoppem i jego – jeżeli możemy ją tak określić – argumentacją funkcjonalną. Ta droga do wyjaśnienia słuszności libertarianizmu rozpoczyna się od postawienia problemu rzadkości zasobów i określenia celu istnienia norm. Jak stwierdza Hoppe, konflikty międzyludzkie, które pojmujemy jako „fizyczne starcia dotyczące tego samego zasobu dóbr”¹⁰⁹, mogą wystąpić jedynie o tyle, o ile zasoby są rzadkie, a cele ludzkie z nimi związane są sprzeczne dla różnych osób. Jako że celem istnienia norm „jest pomoc w uniknięciu konfliktów”¹¹⁰, a z jednej strony brak praw własności stwarza przestrzeń dla wystąpienia sytuacji konfliktowych, a z drugiej „instytucja własności »publicznej« [...] stwarza i nasila konflikty” (ponieważ nie można się jej zrzec, jednocześnie przymusowo uiszczając składki na jej utrzymanie), to aby zapanował pokój społeczny (brak konfliktów o rzadkie zasoby), „wszelka własność musi stać się prywatna”¹¹¹. Innymi słowy, kiedy prawa własności przysługują wszystkim dostępnym zasobom, między szanującymi je działającymi jednostkami nie może wystąpić kolizja preferencji w odniesieniu do bezpośrednich (przejawiających się w świecie fizycznym) celów działań.

Ponieważ zdaniem libertarian zasady etyczne powinny stosować się do wszystkich ludzi w taki sam sposób, nie ma w ich systemie miejsca na istnienie osób sprawujących władzę (rządu) i co za tym idzie – państwa¹¹². Relacja władcza z samej swej natury narusza bowiem naturalne prawa własności osób poddawanych rozkazom. W świetle tej doktryny zatem „jedynym sprawiedliwym porządkiem społecznym jest system anarchii prywatnej własności”¹¹³,

108 M. N. Rothbard, *O nową wolność. Manifest libertariański*, przeł. W. Falkowski, Oficyna Wydawnicza Volumen, Warszawa 2007, s. 36 i nn.

109 H.-H. Hoppe, *O własności wspólnej, publicznej i prywatnej oraz uzasadnieniu całkowitej prywatyzacji*, w: idem, *Wielka fikcja. Państwo w epoce schyłku*, przeł. K. Nowacki, Fijorr Publishing, Warszawa 2014, s. 90.

110 Ibidem, s. 89.

111 Ibidem, s. 96.

112 M. N. Rothbard, *Etyka wolności*, s. 125–126.

113 H.-H. Hoppe, *O konserwatyzmie i libertarianizmie*, w: idem, *Demokracja. Bóg, który zawiódł*, s. 268.

a egzekucja prawa powinna odbywać się na drodze prywatnej (system prywatnego sądownictwa funkcjonującego na zasadach rynkowych).

Ponadto, z powyższego opisu wynika konieczność całkowitego porzucenia idei tzw. własności intelektualnej. Choć Murray Rothbard usiłował jeszcze bronić praw autorskich jako zgodnych z zasadami libertarianizmu, przeciwstawiając się równocześnie prawom patentowym, prawom do „dobrego imienia” czy zakazowi niełamującego praw własności szantażu – rozpowszechniania niechcianych informacji (ponieważ informacja, z natury niefizyczna, nie może podlegać prawom własności *sensu stricto* – jedynym uzasadnionym prawom)¹¹⁴, to, jak wykazał Stephan Kinsella, zgodnie z konsekwentnie interpretowaną libertariańską teorią uprawnień nawet prawa autorskie nie powinny być egzekwowane¹¹⁵.

Tytuły własności mogą odnosić się wyłącznie do dóbr rzadkich. Można je zdobyć na trzy sposoby: przez akt pierwotnego zawłaszczenia (wejście w posiadanie obiektu fizycznego, który wcześniej nie został przez nikogo rozpoznany jako rzadki – podlegający ekonomizowaniu)¹¹⁶, przez wyprodukowanie dobra własną pracą oraz przez transfer (międzyosobową wymianę) tytułu własności¹¹⁷.

Bardzo ważną dla teorii libertariańskiej kwestią jest zagadnienie możliwości prywatyzacji wszystkiego, co potencjalnie da się sprywatyzować. Inaczej mówiąc, czy aby na pewno wszystkie zasoby fizyczne w sposób usprawiedliwiony podlegają aktowi pierwotnego zawłaszczenia? Ponownie, zdania na ten temat są w literaturze podzielone. Cały spór wiąże się z tzw. problemem pączka / precla (*donut problem*). Pytanie, które oddaje tę wątpliwość, brzmi stosunkowo prosto: czy komukolwiek może przysługiwać prawo do zawłaszczenia terenu okalającego teren niezawłaszczony w taki sposób, że żadna inna osoba nie będzie miała faktycznej możliwości dotarcia do (i tym samym dokonania pierwotnego zawłaszczenia) tego niezawłaszczanego terenu? Innymi słowy, czy jednostka A ma prawo do dokonania takiego

114 M. N. Rothbard, *Etyka wolności*, s. 219–229.

115 N. S. Kinsella, *Przeciw własności intelektualnej*, przeł. A. Gruhn i M. Zieliński, 29 stycznia 2012, <https://mises.pl/blog/2012/01/29/255/> (dostęp: 23.12.2018).

116 Istnieje w literaturze spór między dwiema konkurencyjnymi teoriami pierwotnego zawłaszczania dóbr: pierwsza, „laborystyczna”, sięgająca korzeniami doktryny Johna Locke’a, głosi, że dana osoba staje się prawowitym właścicielem danego zasobu przez „zmieszanie” z nim swojej pracy. Zwolennikami tego stanowiska się m.in. Rothbard i Hoppe. Druga, teoria „posesoryjna”, proponuje przyznawanie tytułu własności na podstawie wejścia w „posiadanie”, czyli fizycznej zdolności do władztwa nad daną rzeczą (wykluczenie innych z jej użytkowania). Więcej na ten temat zob.: Ł. Dominiak, *Libertarianism and Original Appropriation*, „Historia i Polityka” 2017, nr 22 (29), s. 43–56.

117 H.-H. Hoppe, *Ekonomia i etyka własności prywatnej*, w: idem, *Wielka fikcja*, s. 30–31; M. N. Rothbard, *Etyka wolności*, s. 130.

zawłaszczenia przestrzeni, które uniemożliwi (w sensie prawnym) jednostce B (i jakiegokolwiek innej jednostce) przedostanie się do dotąd niezawłaszczonej przestrzeni? Zwolennikiem twierdzącej odpowiedzi na to pytanie jest Stephan Kinsella, który uważa, że takie zawłaszczenie nie łamałoby praw własności innych osób¹¹⁸. Orędownikami przeciwnej tezy są m.in. Walter Block oraz Łukasz Dominiak. Block podpira swoje stanowisko stwierdzeniem, że „libertarianizm nie znosi własnościowej próżni”¹¹⁹. Wydaje się, że argumentacja Dominiaka, wzmacniając to stanowisko i nadając mu bardziej wyrafinowany kształt, jest najbardziej zasadnicza z proponowanych rozstrzygnięć. Dowodzi ona, że tego rodzaju zawłaszczenie generowałoby sprzeczność prawną (w świetle logicznej analizy prawa), dlatego takie rozwiązanie w libertariańskiej teorii uprawnień nie mogłoby zostać uznane za racjonalne¹²⁰.

Aby zrozumieć, dlaczego bezwzględne stosowanie się do reguł zarysowanego powyżej systemu prawa miałyby maksymalizować dobrobyt ekonomiczny, trzeba mieć na uwadze kilka ważnych kwestii.

Ustrój libertariański („wolny rynek”, „czysty kapitalizm”, „wolne społeczeństwo”) określa się jako „społeczny system dobrowolnych wymian dóbr i usług”¹²¹. Dobrowolna wymiana, zgodnie z opisem libertarian, jest taką wymianą międzyosobową, w przypadku której są wymieniane nie tyle same towary, ile tytuły praw własności (prawa do posiadania)¹²². Dobrowolna wymiana jest uznawana za obustronnie korzystną, ponieważ w jej przypadku niczyje prawa własności nie są naruszane – obie strony wymiany wolą zawrzeć transakcję niż nie zawrzeć, ponieważ oczekują, że jej dokonanie będzie dla nich bardziej użyteczne niż niedokonanie¹²³. Taka wymiana, nazywana także wymianą kontraktową, jak stwierdza Hoppe, „z definicji jest dla każdego jej uczestnika zawsze i z konieczności korzystna *ex ante*”, ponieważ inaczej „by się po prostu nie odbyła”¹²⁴.

Działaniem, które narusza standardy wolnego rynku, jest tzw. agresja. Polega ona na stosowaniu przemocy względem czyjejś własności (do ciała lub dóbr „zewnętrznych”), a więc

118 N. S. Kinsella, *The Blockean Proviso*, „Mises Wire”, 9 listopada 2011, <https://mises.org/wire/blockean-proviso> (dostęp: 23.12.2018).

119 W. E. Block, *Libertarianism, Positive Obligations and Property Abandonment: Children's Rights*, „International Journal of Social Economics” 2004, Vol. 13, No. 3, s. 278.

120 Ł. Dominiak, *The Blockian Proviso and the Rationality of Property Rights*, „Libertarian Papers” 2017, Vol. 9, No. 1, s. 114–125.

121 M. N. Rothbard, *Interwencjonizm, czyli władza a rynek*, przeł. R. Rudowski, Fijorr Publishing, Warszawa 2009, s. 5.

122 Idem, *Etyka wolności*, s. 117.

123 H.-H. Hoppe, *Ekonomia i etyka własności prywatnej*, w: idem, *Wielka fikcja*, s. 31.

124 Idem, *Teoria socjalizmu i kapitalizmu*, s. 12.

postępowaniu pogwałcającym wolę właściciela o sposobie użycia należących do niego (materialnych) dóbr¹²⁵. Agresją jest także fizyczne powstrzymanie innej osoby od wykonywania przez nią czynności nienaruszających niczyich praw własności, nie jest nią natomiast ochrona własności przed agresorem (inicjatorem przemocy). Zatem, jak podkreśla Hoppe, w przeciwieństwie do wymiany dobrowolnej, w przypadku agresji „z definicji [...] zawsze i z konieczności [...] osoba dokonująca tego aktu zwiększa swoje zadowolenie kosztem zadowolenia innej osoby”¹²⁶.

Dla uchwycenia istoty austrolibertariańskiej ekonomii dobrobytu konieczne jest wreszcie zrozumienie Rothbardowskiej koncepcji „demonstrowanej preferencji”¹²⁷. Zgodnie z tą ideą preferencje działających ludzi dają się wywieść z dokonywanych (ujawnianych) przez nich wyborów. Jeżeli zatem dana osoba przeznaczą czas na słuchanie koncertu zamiast na oglądanie filmu, wnioskujemy, że ta pierwsza alternatywa znalazła się wyżej w jej skali wartości. Gdy ktoś wyda daną ilość swoich pieniędzy na zakup koszuli, wnioskujemy, że taki sposób wydania tych pieniędzy był przez tego kogoś w danej sytuacji najbardziej preferowany¹²⁸. Preferencje ludzkie dają się zaobserwować jedynie w realnych działaniach. To przeświadczenie według Rothbarda nie jest całkiem nowe, wcześniej pojawiała się bowiem (choć bez nazwy) m.in. u Franka Fettera i Williama Stanleya Jevonsa. Najpełniejszy wyraz tej idei miał dać sam Mises w *Ludzkim działaniu*¹²⁹. Jako że przez działanie zawsze jest okazywana preferencja dla czegoś względem czegoś innego, Rothbard stwierdza, że w działaniu nie można zaobserwować obojętności¹³⁰. Tym

125 M. N. Rothbard, *Etyka wolności*, s. 127.

126 H.-H. Hoppe, *Teoria socjalizmu i kapitalizmu*, s. 12.

127 Rothbard celowo nie używa pojęcia „ujawnionej preferencji”, ponieważ teoretycy je stosujący, tacy jak Paul Samuelson, zakładają stałość preferencji: M. N. Rothbard, *Toward a Reconstruction*, w: *On Freedom and Free Enterprise*, s. 228–230.

128 Ibidem, s. 225.

129 Ibidem. Mises w *Ludzkim działaniu* (s. 80) pisze, że:

[...] skala wartości lub potrzeb przejawia się wyłącznie w działaniu. Skale te nie istnieją niezależnie, poza rzeczywistym działaniem jednostek. Jedynym źródłem wiedzy o tych skalach jest obserwacja działań człowieka. Każde działanie zawsze ściśle odpowiada skalom wartości lub potrzeb, ponieważ skale te są jedynie narzędziem interpretacji działań podejmowanych przez człowieka.

Trudno jednak powiedzieć, jak silny wniosek należy z tego wyciągnąć. Skoro skale preferencji nie istnieją poza działaniami (jak można sądzić, Mises ma na myśli uporządkowane hierarchicznie cele lub działania), to czy poza działaniami w ogóle istnieją preferencje jako takie? Odpowiedź przecząca wydawałaby się bardzo niezdroworozsądkowa. Powróćmy do tego zagadnienia w następnych rozdziałach.

130 Ibidem, s. 236–238. Z pojęciem obojętności w prakseologii wiąże się istotny spór o to, czy działający człowiek może przejawiać jakąkolwiek obojętność. Jak się zdaje, najlepiej stosowanie pojęcia obojętności wyjaśnia artykuł Hansa-Hermann Hoppego, będący częścią polemiki z Walterem Blockiem: H.-H. Hoppe, *Dwie uwagi o preferencji i obojętności*, w: idem, *Wielka fikcja*, s. 319–333. Polemika między tymi przedstawicielami szkoły austriackiej zdaniem Igora Wysockiego wynika z pewnej pomyłki semantycznej (innego rozumienia wyboru):

samym odrzuca on badania nad krzywymi obojętności konsumenta stosowane w ekonomii neoklasycznej (lub właściwie: matematycznej). Preferencje, które nie są ujawniane, nie mogą mieć znaczenia dla teorii dobrobytu.

Powód, dla którego wolny rynek ma gwarantować największą możliwą efektywność ekonomiczną, wydaje się więc prosty. Gdy jego reguły są bezwzględnie respektowane, jest to system, w którym żadne działanie – przynajmniej *ex ante* – nie generuje ubytku czyjejkolwiek użyteczności. Uczestnicy rynku, zawierając dobrowolne transakcje, wybierają bowiem te działania, które ich zdaniem w najlepszy możliwy sposób przyczynią się do wzrostu ich dobrobytu, nie pogarszając jednocześnie dobrobytu innych osób (tym samym zostaje spełniona zasada Pareto). O spadku użyteczności „biernych” osób nie możemy niczego powiedzieć, ponieważ preferencje przejawiają się jedynie w działaniach. Problem potencjalnego zazdrośnika, który „cierpi” na tym, że inni zawierają dobrowolne i obustronnie korzystne transakcje, zostaje więc wyrzucony poza nawias¹³¹. Wniosek jest zatem jasny: wolny rynek zawsze *ex ante* „maksymalizuje użyteczność społeczną”¹³².

Co jednak z użytecznością *ex post*? Każda osoba może ponieść stratę, gdy retrospektywnie stwierdzi, że alternatywne działanie byłoby dla niej bardziej korzystne. Z uwagi na to, że nie istnieje przymus, cały czas może jednak zmieniać swoje zachowania w przyszłości, dzięki czemu redukuje liczbę swoich przyszłych błędów (na podstawie doświadczenia). Jako że na rynku działa kalkulacja ekonomiczna (która jest niedostępna dla osób dokonujących siłowych interwencji w rynek, lub co najmniej zaburza przeprowadzanie jej – w zależności od skali interwencji), przedsiębiorcy mają możliwość weryfikowania trafności swoich inwestycji na podstawie rachunku kosztów i przychodów. Dzięki mechanizmowi samokorygującemu (zyski i straty przedsiębiorców dzięki imputacji pieniężnej kierują czynniki produkcji ku najbardziej pożądanym przez konsumentów zastosowaniom, co powoduje, że źle prognozujący przedsiębiorcy „wypadają z rynku”) rynek przyczynia się więc również do maksymalizacji społecznego dobrobytu *ex post*¹³³.

Czy jednak stwierdzenie, że wolny rynek zawsze maksymalizuje społeczną użyteczność *ex ante*, nie jest zwykłą tautologią, skoro przez wolny rynek rozumie się system, w którym

I. Wysocki, *A Note on Block-Hoppe Debate on Indifference*, „Quarterly Journal of Austrian Economics” 2017, Vol. 20, No. 4, s. 360–365.

131 M. N. Rothbard, *Toward a Reconstruction*, w: *On Freedom and Free Enterprise*, s. 250.

132 Idem, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 694.

133 Ibidem, s. 698–702.

zachodzą wyłącznie dobrowolne wymiany, a przez dobrowolną wymianę rozumie się taką wymianę, która jest zawsze dla obu stron użyteczna *ex ante*? Takie rozwiązanie problemu nie wydaje się zadowalające. Tak przedstawiona austrolibertariańska teza o konieczności maksymalizacji dobrobytu na wolnym rynku jest z pewnością błędnym kołem w rozumowaniu¹³⁴. Z tego powodu należy przyrzeć się stosowanym w tej teorii pojęciom, aby uniknąć głoszenia tak niezadowalających intelektualnie rozwiązań i – być może – dokonać koniecznego przeformułowania wielu ważnych twierdzeń nie tylko austrolibertariańskiego, lecz także *stricte* austriackiego paradygmatu.

¹³⁴ Tę i wiele innych uwag znajdujących się w następnym rozdziale o dobrowolności zawdzięczam Igorowi Wysockiemu, filozofowi i autorowi artykułów na temat szkoły austriackiej i libertarianizmu.

PROBLEMY AUSTROLIBERTARIAŃSKIEJ EKONOMII DOBROBYTU

1. ANALIZA *EX ANTE* I *EX POST*. WYMIANA DOBROWOLNA A WYMIANA PRODUKTYWNA

Libertarianie utrzymują, że przez wymianę dobrowolną należy rozumieć taką wymianę, w przypadku której są przekazywane tytuły własności między różnymi jednostkami w warunkach braku przymusu. Twierdzą przy tym, że tak zdefiniowana dobrowolna wymiana jest zawsze *ex ante* korzystna dla obu stron wymiany, a wymiana niedobrowolna nigdy nie może przynieść korzyści co najmniej jednej ze stron wymiany. W tym podrozdziale stawiamy sobie za cel wykazanie, że to podejście z punktu widzenia teorii użyteczności jest nieprawidłowe.

Zanim jednak przystąpimy do analizy relacji między dobrowolnością a produktywnością, podamy w wątpliwość – z perspektywy teorii działania i podstawowych kategorii uprawnień – samo twierdzenie o konieczności przekazywania tytułów własności w ramach wymiany. Należy przypomnieć, że własność jest kategorią normatywną (prawną), posiadanie jest natomiast kategorią faktyczną (dotyczy fizycznej kontroli zasobu)¹³⁵. W kategoriach normatywnych właściciel jest zatem tym, kto posiada dane dobra w sposób uprawniony. Z pewnością jednak nie jest to jedyna możliwa forma uprawnionego posiadania. Istnieją bowiem także takie kategorie prawne jak dzierżawa czy najem (czasowe posiadanie za zgodą właściciela). Osoby dzierżawiące dane rzeczy mogą się nimi tymczasowo wymieniać. Co więc w przypadku, gdy dochodzi do faktycznej wymiany przedmiotów (w sensie zmiany nie właściciela, lecz posiadacza) między różnymi osobami? Czy te wymiany nigdy nie są wymianami dobrowolnymi? Czy nie mają one znaczenia z punktu widzenia teorii działania?

135 L. von Mises, *Socjalizm*, s. 33.

Gdy dwaj złodzieje wyrażają chęć wymienienia się skradzionymi dobrami (czyli takimi, do których nie mają tytułów własności), z ich perspektywy z pewnością jest to wymiana obustronnie korzystna (i jak wydawałoby się – dobrowolna). Podobnie – z tym że na gruncie libertariańskiego prawa sprawiedliwie – jest w przypadku, gdy najemcy mieszkania bądź pracownicy czyjś zakładu produkcyjnymi chwilowo wymieniają się używanymi rzeczami. Nie dochodzi tu do wymiany tytułów własności. Jednocześnie nie wydaje się rozsądne utrzymywanie, że takie wymiany są bez znaczenia dla skal użyteczności uczestniczących w tych wymianach osób. Koniecznym zatem trzeba doprecyzować, że konieczność przekazywania tytułów własności w teorii dobrowolnej wymiany prowadzi do zupełnie niezdroworozsądkowych, a wręcz absurdalnych wniosków. Tym, o co faktycznie chodzi libertarianom (i co wynika z innych fragmentów ich dzieł), jest więc raczej przekonanie, że w dobrowolnej wymianie tytuły praw własności nie tyle są przekazywane, ile po prostu nie są łamane.

Tak pojęta dobrowolność jest wyraźnie zdefiniowana w terminach uprawnień. Nie można uznać takiego opisu za bezzasadny, trzeba jednak liczyć się z jego konsekwencjami. Przede wszystkim należy podkreślić, że aprobowane tu rozwiązanie jest w istocie jedynym, które według niektórych teoretyków, takich jak Alan Wertheimer, daje się utrzymać. Trudno jednak obronić tezę, że libertarianie robią to w pełni świadomie.

Wertheimer przekonuje, że każda koncepcja przymusu musi być zależna od przyjętej przez nas uprzednio teorii moralnej, lub dokładniej – teorii uprawnień. Tylko dzięki znajomości tego, kto ma jakie prawa i obowiązki, jesteśmy w stanie ocenić, czy dana propozycja jest groźbą (a więc zastosowaniem przymusu), czy zwykłą ofertą. Kiedy na przykład wyobrażamy sobie sytuację, w której topiąca się w jeziorze jednostka A woła o pomoc przechodzącą obok jednostkę B, na co jednostka B odpowiada, że uratuje jednostkę A jedynie pod warunkiem, że ta zapłaci jej za to określoną kwotę pieniędzy, nasza odpowiedź na pytanie o to, czy ta propozycja jest groźbą, czy ofertą, zależy od tego, czy uznamy, że jednostka A ma uzasadnione prawo do tego, by domagać się ratunku ze strony jednostki B (a więc że na B ciąży obowiązek udzielenia pomocy A). Jeżeli zgodnie z naszą teorią moralną B jest zobowiązana do pomocy A, to wysunięcie przedstawionej wyżej propozycji należy uznać za groźbę. W przeciwnym razie będzie to oferta (propozycja niepogwałcająca niczyich uprawnień)¹³⁶.

136 A. Wertheimer, *Coercion*, Princeton University Press, New Jersey 1989, s. 217–221.

Nie ulega wątpliwości, że takim przeświadczeniem kierują się teoretycy libertarianizmu, kiedy usiłują bronić na gruncie zasad sprawiedliwego prawa takich praktyk jak szantaż. Była już o tym mowa wcześniej. Dla podkreślenia wagi tego ujęcia w zarysowanym powyżej kontekście warto przytoczyć jednak jeszcze jedną próbę obrony szantażu. Block stwierdza jasno, że: „Nikt nie ma prawa inicjować agresywnej przemocy względem innych. W przypadku szantażu jednak to, czym się »grozi« jest czymś, co szantażysta ma prawo zrobić! [...] To, czym się grozi, nie jest samo przez się nieuprawnione; nie można więc nazwać tej »groźby« nieuprawnioną groźbą”¹³⁷. Z tego powodu szantaż w świetle libertariańskiej teorii sprawiedliwości trzeba uznać za zwykłą ofertę, a wymianę, która jest dokonywana pod wpływem szantażu, za wymianę dobrowolną. Skoro więc zdaniem libertarian w przypadku szantażu nie mamy do czynienia z przymusem, transakcja z szantażystą musi być obustronnie korzystna. Osoba szantażowana uzyskuje od szantażysty wolność od doświadczania niepożądanych działań¹³⁸.

Na pierwszy rzut oka taka argumentacja może wydawać się całkiem przekonująca. Kiedy jednak pochylimy się nad nią nieco głębiej, przyjdzie nam zmierzyć się z nieuniknionymi komplikacjami. Po pierwsze, sam fakt bycia szantażowanym już intuicyjnie nie wydaje się korzystny dla osoby szantażowanej. Każda osoba z definicji wolałaby bowiem, aby szantażysta niezależnie od wszystkiego nie wykonywał określonych działań. Fakt wchodzenia w interakcję z szantażystą wydaje się już zatem problemem. Po drugie, przyjmując to stanowisko, musielibyśmy zgodzić się z tak niedorzecznym stwierdzeniem jak to, że wymiana dokonana w warunkach szantażu jest obustronnie korzystna, a wymiana zawarta w warunkach przymusu jest korzystna tylko dla jednej strony nawet wtedy, gdy obie te wymiany prowadzą do identycznego rezultatu¹³⁹. Zobrazujmy tę tezę następującym przykładem.

137 W. E. Block, *Defending the Undefendable. The Pimp, Prostitute, Scab, Slumlord, Libeler, Moneylender, and Other Scapegoats in the Rogue's Gallery of American Society*, Ludwig von Mises Institute, Auburn 2018, s. 44 (przekład własny): „No individual has the right to initiate aggressive violence against another. In blackmail, however, what is being »threatened« is something that the blackmailer does have a right to do! [...] What is being threatened is not in itself illegitimate; it is, therefore, not possible to call the »threat« an illegitimate threat”.

138 Ibidem, s. 41–43. Jak przekonuje Block, przez szantaż należy rozumieć nie tylko rozpowszechnianie szkodliwych dla kogoś informacji: „Defined in general terms, blackmail is the threat to do something—anything which is not in itself illegal—unless certain demands are met” (ibidem, s. 43).

139 Autorem tego argumentu jest Igor Wysocki, z którym napisałem artykuł na ten temat. Zob. D. Megger, I. Wysocki, *Austrian Welfare Economics: a Critical Approach*, „Ekonomia – Wrocław Economic Review” 2019, nr 25 / 1.

(1) przypadek szantażysty – osoba A składa osobie B propozycję: „jeżeli nie zapłacisz mi 10 000\$, otworzę przy twojej ulicy konkurencyjną firmę, co doprowadzi twoją firmę do upadku”;

(2) przypadek poborcy podatkowego (groźby) – osoba A składa osobie B propozycję: „jeżeli nie zapłacisz mi 10 000\$, pójdziesz do więzienia”.

Obie sytuacje niewątpliwie spowodują, że jeżeli osoba B będzie ceniła wyżej daną alternatywę (odpowiednio przetrwanie firmy na rynku albo wolność) niż daną ilość pieniędzy, to będzie wolała oddać osobie A pieniądze. Trudno zatem uznać, by z perspektywy teorii użyteczności istniała istotna różnica między tymi przypadkami. Oczekiwana alternatywa jest dla B tu i tu mniej korzystna. Nie mogą nas interesować poziomy użyteczności danych alternatyw, ponieważ są one jedynie porządkowe, a nie kardynalne. Przez wybór jest okazywana preferencja dla najbardziej cenionego działania. Stanowi to zresztą ogólną prawidłowość prakseologiczną: wybierane działanie jest preferowane wyżej niż działanie alternatywne (oczekiwany zysk z działania przewyższa koszt alternatywny). Z punktu widzenia prakseologii takie kryterium dobrowolności nie jest nam w stanie więc niczego powiedzieć na temat różnicy w dobrobycie, jaka zachodzi między takimi propozycjami. Posługując się takimi pojęciami, nie mamy żadnego narzędzia, które pozwalałoby nam twierdzić (jak tego chcą przedstawiciele szkoły austriackiej), że podatki są *ex ante* niekorzystne dla osób opodatkowanych. Skoro bowiem podatnicy je płacą, to zgodnie z koncepcją demonstrowanej preferencji przejawiają swoją preferencję dla płacenia podatków, a więc pokazują, że jest to dla nich korzystne.

Ten problem dostrzegają Mateusz Machaj¹⁴⁰ i Michal Kvasnička¹⁴¹. Machaj rozwiązuje go jednak w sposób, którego nie możemy uznać za satysfakcjonujący. Uznaje on, że demonstrowana preferencja, aby miała sens, musi najpierw założyć jakąś teorię sprawiedliwego posiadania. W żaden sposób nie rozwiązuje to problemu zawartego w naszej analizie. Uznając libertariańską teorię sprawiedliwego posiadania, powracamy wówczas do naszej wyjściowej aporii: ten sam

140 M. Machaj, *Słów kilka o ekonomii dobrobytu*, 15 sierpnia 2006, <https://mises.pl/blog/2006/08/15/303/> (dostęp: 23.12.2018):

Urzędnik Skarbowy przychodzi do domu Murraya Rothbarda i żąda od niego kilku tysięcy dolarów podatku. Rothbard staje przed wyborem: albo zapłaci podatek, albo zostanie wtrącony do więzienia. W tej sytuacji wybiera, jak zapewne większość z nas, zapłatę podatku. Zgodnie z jego własnym podejściem, demonstruje preferencję dla bycia opodatkowanym. Wybiera w danych warunkach najkorzystniejszą dla siebie opcję. A zatem w określonych z góry warunkach na tej, a nie innej drodze działania, zyskuje.

141 M. Kvasnička, *Rothbard's Welfare Theory: A Critique*, „New Perspectives on Political Economy” 2008, Vol. 4, No. 1, s. 45–46.

skutek – różna ocena efektywności. Musimy zatem zastanowić się, co takiego tkwi w dobrowolności, że powinniśmy uznać ją za rozstrzygające kryterium w ocenie wzajemnych korzyści z wymiany?

Machaj dostarcza nam trudnego do przecenienia spostrzeżenia, gdy przekonuje, że: „Całkiem racjonalne jest przecież przeprowadzenie kontrfaktycznej analizy [...] jako teoretycy moglibyśmy się zastanawiać, jak wyglądałby wybór W INNYCH WARUNKACH”¹⁴². Jak zatem wyglądałby wybór osoby B, gdyby nie znalazła się ona pod presją osoby A? Z pewnością – jeśli głównym czynnikiem motywującym ją do zapłacenia pieniędzy A jest fakt otrzymania niekorzystnej propozycji – nie dałaby ona A tych pieniędzy, lecz przeznaczyłaby je na coś innego. Osoba B podejmuje zatem działanie, którego by nie podjęła, gdyby szantaż bądź przymus nie wystąpiły. Taką argumentację przywołuje zresztą Rothbard, gdy opisuje zgubne skutki opartych na przymusie interwencji: „Osoba zmuszona [...] do dokonania lub zaniechania wymiany [...] zmienia swoje działania pod wpływem groźby użycia przemocy”¹⁴³. Taka osoba dokonałaby innego wyboru, „gdyby interwencja nie miała miejsca”¹⁴⁴. Jakkolwiek jest to cenna uwaga, z pewnością niczego jeszcze nie rozstrzyga. Moglibyśmy bowiem wysunąć bardzo prosty kontrargument: gdyby A wystąpiła do B z propozycją sprzedaży pożądanego przez nią dobra, B także w tej sytuacji podjęłaby wybór, którego by nie dokonała, gdyby nie otrzymała tej oferty. Na pewno nie uznalibyśmy jednak tego działania za niekorzystne (ani dla A, ani dla B).

Gdzie należy zatem szukać różnicy? Sądzimy, że najbardziej adekwatnej odpowiedzi na ten problem udzielił teoretyk libertarianizmu wywodzący się spoza szeroko rozumianej tradycji austriackiej, Robert Nozick. W książce *Anarchia, państwo i utopia* wprowadza on pojęcie „wymiany produktywnej”. Aby wymianę uznać za produktywną, musi ona spełnić dwa warunki:

- (1) warunek konieczny: „nabywca ma się lepiej, niż gdyby sprzedawca nie miał z nim W OGÓLE do czynienia”¹⁴⁵;
- (2) warunek wystarczający: sprzedawca stwarza zagrożenie dla nabywcy tylko po to, by osiągnąć zysk w zamian za „uwolnienie od zagrożenia”¹⁴⁶.

142 M. Machaj, *Słów kilka o ekonomii dobrobytu*.

143 M. N. Rothbard, *Interwencjonizm*, s. 22.

144 Ibidem.

145 R. Nozick, *Anarchia, państwo i utopia*, przeł. P. Maciejko i M. Szczubiałka, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa 2010, s. 108.

146 Ibidem, s. 108–109. Nozick pisze tak: „Taka wymiana nie byłaby produktywna; uwalnia cię jedynie od czegoś, co w ogóle by ci nie zagrażało, gdyby nie owa możliwość wymiany po to, byś został uwolniony od zagrożenia”.

Ściślej rzecz biorąc, aby sprostac narzuconym przez prakseologię rygorom metodologicznym, musimy stwierdzić, że dla jednostki, która otrzymuje niekorzystną propozycję, liczy się tylko jej ocena intencji sprzedawcy. Zewnętrzny obserwator w gruncie rzeczy nie może nigdy z bezwzględną pewnością powiedzieć, czy dana osoba znajduje się w sytuacji zagrożenia, w związku z czym nie może orzec o produktywności bądź nieproduktywności jej działania. Wymiana jest zatem nieproduktywna wtedy i tylko wtedy, gdy dla działającej jednostki oczekiwaną konsekwencją odmowy jej dokonania jest znalezienie się w niepożądanym sytuacji, spowodowanej celowym wywołaniem zagrożenia przez sprzedawcę.

Z pewnością, jak przekonuje Nozick, o nieproduktywności (nieefektywności) takich wymian świadczy fakt, „że gdyby były niemożliwe lub zakazane i wszyscy wiedzieliby, że nie sposób ich przeprowadzić, jedna ze stron takiej wymiany nie miałaby się gorzej”¹⁴⁷. Alternatywne warunki, w których tego rodzaju wymiany nie zachodzą, generowałyby niewątpliwie maksymalną możliwą użyteczność społeczną *ex ante*.

Wydaje się więc, że argumentacja utożsamiająca dobrowolność z obopólną korzyścią upada. Z góry godzi się zaznaczyć, że nie formułujemy w tym miejscu postulatu, że każda forma wymiany nieproduktywnej powinna być nielegalna (byłoby to zresztą trudne do zastosowania w praktyce). Argumentujemy jedynie, że zdefiniowane w terminach praw własności dobrowolne wymiany nie muszą być „zawsze i z definicji” korzystne *ex ante* dla obu stron wymiany. Tym samym stwierdzamy, że „wolny rynek zawsze *ex ante* maksymalizuje społeczną użyteczność”, uznajemy za ogłoszone zdecydowanie zbyt pochopnie.

W tym miejscu możemy przejść do drugiej części tego podrozdziału. Wyjaśniliśmy już, dlaczego nie każde działanie dobrowolne jest obustronnie korzystne. Teraz spróbujemy zastanowić się, czy faktycznie jest tak, że każde zastosowanie przymusu prowadzi do utraty dobrobytu osoby przymuszanej. Inaczej mówiąc, rozpatrzmy możliwość wystąpienia efektywnych (wartościotwórczych) ingerencji władczych (naruszeń „naturalnych” praw własności) w prakseologii. Tutaj, jak sądzimy, nasza argumentacja wykroczy nieco poza ściśle ustalone ramy metodologii austriackiej. Twierdzimy jednak, że jest ona warta rozpatrzenia choćby ze względu na jej – by tak rzec – zdroworozsądkową prawdziwość.

Rozpocznijmy od uwagi na temat stałości i zmienności preferencji i ich relacji do aksjomatu działania. Gdyby preferencje były absolutnie stałe w czasie, oznaczałoby to, że

¹⁴⁷ Ibidem, s. 109.

działający człowiek nie jest w stanie ich zmienić. Tym samym mielibyśmy do czynienia ze światem w pełni zdeterminowanym, w którym nie byłoby miejsca na świadome dokonywanie wyborów. W istocie zatem preferencje *sensu stricto* w ogóle by nie istniały. Gdyby natomiast preferencje były całkowicie zmienne w czasie, działania byłoby niemożliwe, ponieważ obierane cele nieustannie zmieniałyby się w trakcie ich realizowania. Innymi słowy, żadne działanie nie mogłoby zostać doprowadzone do skutku, gdyż nowe działania byłyby nieprzerwanie podejmowane na nowo. Obie te skrajności należy więc odrzucić.

Ponadto, muszą istnieć takie preferencje, których czas trwania jest dłuższy niż czas, w którym trwa dane działanie. To znaczy, muszą istnieć cele nadrzędne (ostateczne) i cele pośrednie, które do nich prowadzą. Oznacza to, że jedne cele mogą być podporządkowane innym celom (każdy cel może być środkiem do innego celu¹⁴⁸). Gdyby tak nie było, nie byłyby możliwe w istocie żadne działania produkcyjne (ani w ogóle działania nastawione na realizację bardziej wartościowych celów w przyszłości), a więc wszystkie celowe zachowania człowieka byłyby konsumpcją.

Mając na uwadze powyższe konstatacje, powróćmy do zagadnienia teoretycznej możliwości wystąpienia wartościotwórczych ingerencji władczych w analizie prakseologicznej. Z tego, o czym pisaliśmy do tej pory, wynika – zarówno w pierwotnie ustalonych kategoriach austrolibertariańskich, jak i udowodnionych później jako bardziej zasadnych kategoriach nozickowskich (odnoszących się do produktywności) – że stosowanie przymusu (naruszenie praw własności bezpośrednio lub przez groźbę) *ex ante* prowadzi do straty co najmniej jednej ze stron wymiany (pomińmy kwestię, że w przypadku braku zainteresowania swoją własnością przymuszana osoba może pozostać obojętna lub nieświadoma jej naruszenia, wobec czego nie moglibyśmy uznać takiej agresji za nieproduktywną). Czy oznacza to jednak, że przymus musi być zawsze dla kogoś niekorzystny także *ex post*?

Prakseologia głosi, że działanie, nierozzerwalnie związane z pojęciem niepewności, pociąga za sobą możliwość popełnienia błędu. Mamy z nim do czynienia wtedy, gdy po zakończeniu działania okazuje się, że zastosowane środki nie były właściwe do osiągnięcia zamierzonego celu, wobec czego nie zostaje on osiągnięty (lub zostaje osiągnięty jedynie częściowo)¹⁴⁹. Wówczas działający człowiek mierzy się ze stratą. Środki, dla których mógł znaleźć alternatywne zastosowanie, zostały wykorzystane nieskutecznie. Oznacza to, że

148 L. von Mises, *Teoria a historia*, s. XXVI–XVIII.

149 M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 29–30.

działanie, *ex ante* z definicji korzystne, *ex post* może okazać się niekorzystne pod wpływem nieodpowiedniego doboru środków.

Gdy pojawia się sytuacja wymiany niedobrowolnej, tzn. istnieje groźba fizycznego naruszenia praw własności jednostki A przez jednostkę B w razie odmowy wykonania określonej czynności przez jednostkę A, A znajduje się na ogół w warunkach nieproduktywności (miałyby się lepiej, gdyby groźby w ogóle nie było). Dla A wykonanie zalecenia B będzie niekorzystne *ex ante*, ponieważ nie może (lub przynajmniej sądzi, że nie może) w tych okolicznościach zaspokoić preferencji, które realizowałaby w alternatywnym scenariuszu. To rozumowanie niewątpliwie jest poprawne w odniesieniu do sfery *ex ante*, która jest jedynym przedmiotem zainteresowania analizy prakseologicznej. Porównywanie jej ze sferą *ex post* wkracza na statykę porównawczą i wobec tego nieuchronnie przemycza założenie o stałości preferencji w czasie¹⁵⁰. Jak jednak zostało wykazane, muszą istnieć takie preferencje, które trwają dłużej niż czas działania. Inaczej nie byłoby możliwe mówienie o błędach i stratach spowodowanych nieodpowiednimi działaniami (ani nawet o zysku *ex post*!). Innymi słowy, nawet jeśli preferencje objawiają się jedynie w działaniach, to muszą istnieć także poza działaniami¹⁵¹.

Mając to wszystko na uwadze, wysuńmy następującą tezę: zastosowanie przymusu w określonych sytuacjach, nawet gdy będzie niekorzystne *ex ante*, może okazać się korzystne *ex post*. Jeżeli bowiem jest możliwe nieodpowiednie zastosowanie środków do osiągnięcia upragnionych przez działającą jednostkę celów, to czy nie jest możliwe takie użycie przemocy względem tej jednostki, które zmusi ją do użycia właściwych środków, i – tym samym – osiągnie ona cel, który pragnęła osiągnąć, a którego nie osiągnęłaby, gdyby nie został wobec niej zastosowany przymus?

Schemat takiego ciągu następstw wyglądałby następująco. Osoba A pragnie osiągnąć cel X. Podejmując działanie zmierzające do urzeczywistnienia tego skutku, dobiera zgodnie ze swoim przekonaniem o słuszności wyboru środek Y. W rzeczywistości nie jest jednak możliwe, aby osiągnąć cel X za pomocą środka Y (jednostka A nie dysponuje tą wiedzą). Tym samym A jest skazana na popełnienie błędu. W tym momencie (poprzedzającym podjęcie działania lub w trakcie działania) pojawia się osoba B, która – niezależnie od swojej wiedzy i intencji – postanawia przymusić A do użycia środka Z, który obiektywnie rzecz biorąc, pozwala osiągnąć

150 J. Huerta de Soto, *Teoria efektywności dynamicznej*, w: idem, *Sprawiedliwość a efektywność*, s. 20–23.

151 Podobnie, krytykując austrolibertariańską ekonomię dobrobytu, pisze Kvasnička, zauważając, że postulowane przez Rothbarda nieuwzględnianie niedemonstrowanych preferencji stoi w sprzeczności z powszechnym pojmowaniem zasady Pareto oraz ze zdrowym rozsądkiem: M. Kvasnička, op. cit., s. 43–50.

rezultat X. W pierwszym momencie, spotykając się z przymusem, A notuje utratę użyteczności (traci *ex ante*). Wykonując polecenie B, znajduje się jednak wreszcie w sytuacji, w której cel X został przez nią osiągnięty. Jeżeli więc w międzyczasie osiągnięcie celu X nie przestało być jej preferencją, osiąga *ex post* zysk, którego nie osiągnęłaby, gdyby działała dobrowolnie.

Można to zilustrować przykładem: A pragnie po dalekiej podróży powrócić do domu. Nie zna jednak dokładnie drogi, którą by do niego dotarła. W pewnym momencie, znajdując się na rozstaju dróg, podejmuje namysł nad tym, czy należy udać się drogą prowadzącą w lewo, czy też drogą prowadzącą w prawo. Jest skłonna podjąć decyzję o pójściu drogą w lewo. W tej chwili na drodze pojawia się jednostka B, która grozi A, że jeżeli ta pójdzie w lewo, to zostanie pozbawiona życia (na przykład dlatego, że pragnieniem B jest ukrycie przed A popełnionej zbrodni). B nakazuje A udać się w prawo. Niewątpliwie więc decyzja A o pójściu w prawo nie jest decyzją dobrowolną (choć służącą także celowi dotarcia do domu, gdyż przeżycie jest tego warunkiem koniecznym). Jednocześnie, jak się okazuje, droga w lewo prowadzi w kierunku, który opóźniłby bądź uniemożliwił A dotarcie do domu. W istocie, droga w prawo była dla niej najlepszym rozwiązaniem. Dzięki groźbie ze strony B (niezależnie od jej intencji) A znalazła się w najbardziej pożądanej przez siebie sytuacji. Innymi słowy, zyskała na groźbie *ex post*.

Nawiasem mówiąc, można przytoczyć także przykład takiego bezpośredniego naruszenia praw własności, które okaże się korzystne dla co najmniej jednej osoby i nie będzie niekorzystne dla nikogo. Kiedy ktoś nie jest świadomy jakiegoś swojego przedmiotu własności (ten przedmiot nie może być w związku z tym dla tego kogoś środkiem), nie odnotuje straty z powodu naruszenia tej własności (np. kradzież jednego jabłka z wielkiego sadu). Poza tym można w warunkach czyjejś niewiedzy „zadbać” o własność tej osoby przez jej naruszenie (np. podlanie komuś suchego ogródka). Oczywiście długofalowe konsekwencje takich notorycznych praktyk okazałyby się najpewniej zgubne. Nie można jednak twierdzić, że wzrost użyteczności przez naruszenie praw własności jest niemożliwy.

Podkreślmy, że nie należy z powyższych argumentów wyciągać zbyt daleko idących wniosków. Przede wszystkim trzeba mieć na uwadze fakt, że – na co kładą nacisk austriacy – wejrzenie w umysły innych osób nie jest możliwe. Nikt zatem nigdy nie może z całą (naukową, nieobarczoną subiektywizmem) pewnością stwierdzić, że zna czyjeś cele. Tym samym nie jest możliwe dokonanie efektywnej *ex post* ingerencji władczej na podstawie jakiegokolwiek bezdyskusyjnej wiedzy. Nawet znajomość czyichś celów w momencie podjęcia interwencji nie rozwiązałaby tego

problemu, ponieważ cele zawsze mogłyby ulec zmianie. Naszym zadaniem było jedynie udowodnienie teoretycznej możliwości opisanego przypadku, w której działająca jednostka czerpie *ex post* zysk z ulegnięcia przymusowi. Tym samym dowiedliśmy, że wbrew tezie szkoły austriackiej daje się wyobrazić takie działanie władcze, które w ujęciu uwzględniającym wpływ czasu jest korzystne dla wszystkich stron interakcji.

2. PREFERENCJA A RYZYKO

Koncepcja demonstrowanej preferencji *prima facie* wydaje się całkiem jasna: działający człowiek poprzez wybór ujawnia swoje preferencje. To stanowisko może jednak budzić pewne zastrzeżenia. Pierwszy problem wiąże się z samym istnieniem preferencji poza działaniami. Jak dostrzegali Kvasnička, Rothbard – choć postulował, że jako naukowców powinny nas interesować tylko demonstrowane preferencje – pisał w taki sposób, jakby niedemonstrowane preferencje w ogóle nie istniały¹⁵². Ta kwestia została poruszona w poprzednim podrozdziale. Drugie wymagające doprecyzowania zagadnienie to to, czego dokładnie dotyczy preferencja.

Zasadniczo możemy (a może nawet powinniśmy) rozważyć ten problem niezależnie od idei demonstrowanej preferencji. Istotne dla nas pojęcia to przede wszystkim wybór, wartościowanie i cel. Pytanie, które domaga się odpowiedzi, wiąże się z zupełnie elementarnym twierdzeniem teorii prakseologicznej: czy cel, do którego dąży działająca jednostka, rzeczywiście jest zawsze najwyższym wartościowanym przez nią celem w danych okolicznościach?¹⁵³ Twierdzimy, że tak nie jest (a przynajmniej, że uzasadnienie tego twierdzenia wymagałoby solidnego doprecyzowania terminologicznego). Uważamy, że zdecydowanie bezpieczniejszym sformułowaniem w prakseologii byłoby uznanie, że działający człowiek wybiera nie tyle ten CEL, który wartościuje najwyższym, ile najbardziej wartościowane DZIAŁANIE. Aby uargumentować to stanowisko, musimy podjąć próbę zaaplikowania pojęcia ryzyka do aksjomatu działania, ponieważ ich relacja – jak nam się wydaje – nie została do tej pory należycie rozpoznana.

¹⁵² M. Kvasnička, op. cit., s. 44.

¹⁵³ Por. M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 37: „Człowiek [...] wybiera te cele, które mają dla niego największą wartość”; H.-H. Hoppe, *Austriacki racjonalizm w epoce schyłku pozytywizmu*, w: idem, *Ekonomia i etyka własności prywatnej*, s. 388: „Z każdym działaniem działająca jednostka zmierza do celu, a jaki by jej cel nie był, fakt, że jednostka do niego zmierza, ujawnia, że przypisuje mu wyższą wartość niż jakiegokolwiek innemu celowi działania, o którym mogłaby pomyśleć na początku swoich działań”.

Przypomnijmy, że cel działania utożsamia się z rezultatem, który jednostka pragnie urzeczywistnić¹⁵⁴. Wartość, rozumiana jako znaczenie nadawane celom przez działającą osobę, odnosi się do środków wyłącznie pośrednio. Środki są wartościowane jedynie w relacji do ich przydatności w realizowaniu zamiarów¹⁵⁵. Z tego powodu przyjmuje się, że w hipotetycznym rankingu preferencji wystarczy uwzględnić cele danej osoby¹⁵⁶. Jak jednak należy w kontekście działania rozumieć ryzyko? Austriacy bardzo mocno podkreślają znaczenie niepewności w ludzkim działaniu¹⁵⁷. Nieznajomość przyszłych zdarzeń powoduje, że działanie jest (może być) obarczone ryzykiem niepowodzenia.

W literaturze ekonomicznej ryzyka nie utożsamia się z niepewnością. W ślad za Frankiem Hynemanem Knightem i jego dziełem pt. *Risk, Uncertainty and Profit* (1921) przyjmuje się, że niepewność jest sytuacją, w której przed dokonującą wyboru jednostką przyszłość jest zakryta: nie zna ona zdarzeń, które mogą wystąpić, a więc tym bardziej nie może ona nic powiedzieć o ich prawdopodobieństwie. Przypadek ryzyka jest rodzajem „ograniczonej niepewności”, tzn. działający człowiek na podstawie swej wiedzy potrafi stwierdzić, co może się przydarzyć, i jest w stanie przyporządkować danym alternatywom liczbowe (numeryczne) prawdopodobieństwa wystąpienia. Jak przekonuje Hoppe, odbiciem tych kategorii w *Ludzkim działaniu* Misesa są pojęcia „prawdopodobieństwa zdarzeń jednostkowych” i „prawdopodobieństwa klas”¹⁵⁸.

Z prawdopodobieństwem zdarzeń jednostkowych mamy do czynienia wtedy, gdy nie jesteśmy w stanie przypisać danego zdarzenia do żadnej klasy zdarzeń; „znamy niektóre czynniki decydujące o tym, jaki będzie jego rezultat, o innych natomiast nic nie wiemy”¹⁵⁹. Prawdopodobieństwo klas dotyczy sytuacji, w której jesteśmy w stanie prawidłowo zdefiniować całą klasę (zespół) zdarzeń – mówimy o zdarzeniach pod jakimiś względami jednorodnych, przy czym niczego nie jesteśmy w stanie powiedzieć o ich cechach niejednorodnych (indywidualnych dla każdego ze zdarzeń należących do klasy). O danym zdarzeniu wiemy tylko tyle, że jest elementem jakiejś klasy¹⁶⁰. Hoppe, za Richardem von Misesem, bratem Ludwiga i autorem tzw.

154 L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 78.

155 Ibidem, s. 81.

156 Zob. np. M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 28, 38 i passim.

157 Por. ibidem, 29–30; L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 90 i nn.; H.-H. Hoppe, *O pewności i niepewności*, w: idem, *Wielka fikcja*, s. 185–230.

158 H.-H. Hoppe, *Ograniczenia prawdopodobieństwa liczbowego*, w: idem, *Wielka fikcja*, s. 236–242.

159 L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 94.

160 Ibidem, s. 92–94.

częstotliwościowej teorii prawdopodobieństwa, przywołuje dwa warunki, które muszą zostać spełnione, aby można było mówić o liczbowym (dotyczącym klas) prawdopodobieństwie:

- (1) „względne częstotliwości danych cech w ramach zespołu dążą do ustalonych granic”;
- (2) „na te ustalone granice nie wpływa wybór miejsca” (występuje losowość)¹⁶¹.

W metodologii austriackiej prawdopodobieństwo klas odnosi się jedynie do zjawisk niezależnych od woli człowieka. Do ludzkiego działania w ścisłym sensie można odnieść wyłącznie prawdopodobieństwo zdarzeń jednostkowych. Pierwszym powodem ku temu jest to, że o ludzkich działaniach wiadomo coś więcej niż tylko to, że można je przypisać do określonej klasy zdarzeń (że można wyróżnić ich cechy wspólne). Wiadomo, czego są rezultatem: „obecnych sądów wartościujących, wiedzy i ograniczeń majątkowych”¹⁶² działającej jednostki. Drugi powód to fakt, że wszystkie te cechy są klasami otwartymi (nieskończonymi) – nie znamy i nie możemy znać ich wszystkich możliwych stanów ani – tym bardziej – ich każdej możliwej kombinacji. Przez to nie da się poczynić żadnej serii obserwacji, która pozwoliłaby na ilościowe określenie względnych częstości występowania określonych typów zdarzeń w całej danej klasie zdarzeń (zgodnie z częstotliwościową teorią prawdopodobieństwa Richarda von Misesa)¹⁶³.

Niezależnie od tego, z którym rodzajem prawdopodobieństwa mamy do czynienia, należy podkreślić, że zależy ono zawsze od posiadanego przez kogoś stanu wiedzy. Jak zaznacza Ludwig von Mises, takie kategorie jak prawdopodobieństwo i przypadkowość nie są immanentnymi cechami wszechświata, lecz: „Odnoszą się do ludzkiej wiedzy, przewidywania i działania. Nie mają konotacji ontologicznych, lecz prakseologiczne”¹⁶⁴. To stwierdzenie jest konsekwencją przyjętego przez Austriaka dualizmu metodologicznego, zgodnie z którym wszystkie zdarzenia we wszechświecie są albo deterministyczne (przyczynowe), albo teleologiczne (celowe). Nie jest tak, że rzucona kostka do gry daje w ścisłym sensie losowy wynik w przedziale liczb całkowitych od 1 do 6. Gdybyśmy bowiem znali wszystkie siły fizyczne towarzyszące okolicznościom danego rzutu (ciężar kostki, początkowy kąt nachylenia, siła wyrzutu, wysokość itd.), byłibyśmy w stanie dokładnie określić, jaka liczba wypadnie – trajektoria rzuconej kostki jest zdeterminowana prawami fizyki. Kategorię prawdopodobieństwa stosujemy dlatego, że nie posiadamy tych informacji.

161 H.-H. Hoppe, *Ograniczenia prawdopodobieństwa liczbowego*, w: idem, *Wielka fikcja*, s. 233.

162 H.-H. Hoppe, *Ograniczenia prawdopodobieństwa liczbowego*, w: idem, *Wielka fikcja*, s. 256.

163 Ibidem, s. 257–258.

164 L. von Mises, *Teoria a historia*, s. 52. Można dodać, że Ludwig stoi tu w opozycji do swego brata, Richarda, który był przekonany, że prawdopodobieństwo jest obiektywną cechą świata.

Skoro więc wszelkie mówienie o prawdopodobieństwie pozostaje w ścisłym związku z wiedzą mówiących o nim osób, to za Markiem Crovellim (autorem artykułów analizujących teorię prawdopodobieństwa Ludwiga von Misesa) podtrzymujemy, że na gruncie austriackiej metodologii należy przyjąć subiektywistyczną interpretację prawdopodobieństwa¹⁶⁵. W istocie prawdopodobieństwo należy uznać za subiektywny stopień przekonania działających osób o wystąpieniu określonych zdarzeń¹⁶⁶.

Nie ma więc czegoś takiego, jak mierzalne ryzyko *sensu stricto*. Wprawdzie ilościowe określenie prawdopodobieństwa może okazać się całkiem skuteczną próbą racjonalizacji przewidywań, ale zawsze pozostaje zależne od indywidualnej wiedzy działającej osoby.

Na potrzeby przedstawionej tu analizy postulujemy zatem wprowadzenie następującego porządku terminologicznego. Niepewność, jako „druga strona” aksjomatu działania¹⁶⁷, będzie interpretowana wąsko, jako jednoznaczna, niestopniowalna kategoria epistemologiczna: ze względu na to, że istnieje działanie (świadome dążenie do wybranego celu), istnieje niepewność co do tego, co może się zdarzyć, bo nikt nie może wiedzieć na pewno, co zrobi w przyszłości i co zrobią inni (chciałoby się rzec: zdania dotyczące przyszłości nie mają wartości logicznej; nie są ani prawdziwe, ani nieprawdziwe, jak powiedziałyby Arystoteles¹⁶⁸). Ryzyko, nierozzerwalnie związane z teorią prawdopodobieństwa, będzie natomiast subiektywnym stopniem przekonania o możliwości osiągnięcia rozpatrywanego celu. Może być ono zatem mniejsze lub większe, w zależności od posiadanej przez jednostkę wiedzy; jest indywidualną oceną możliwości wystąpienia określonych stanów rzeczy. Tak pojęte ryzyko każe nam ponownie skupić uwagę na teorii działania.

Jak zauważa Mises, sądy wartościujące nie mają praktycznego znaczenia, jeżeli nie prowadzą do podjęcia działania. Człowiek nie zacznie działać w celu osiągnięcia danego rezultatu, dopóki nie będzie mógł wpłynąć na związany z nim bieg wydarzeń¹⁶⁹. Wydaje się, że

165 M. R. Crovelli, *A Challenge to Ludwig von Mises's Theory of Probability*, „Libertarian Papers” 2010, Vol. 2, No. 23, s. 1–15.

166 Karl Raimund Popper, analizując różne teorie prawdopodobieństwa, o interpretacji subiektywnej pisze tak: „Stopień prawdopodobieństwa traktuje ona jako miarę poczucia pewności lub niepewności, wiary lub powątpiewania, które wzbudzać w nas mogą pewne stwierdzenia lub domysły” (K. R. Popper, *Logika odkrycia naukowego*, przeł. U. Niklas, Fundacja Aletheia, Warszawa 2002, s. 145).

167 L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 90.

168 Arystoteles, *Hermenetyka*, 18b–19a, przeł. K. Leśniak, PWN, Warszawa 2013, s. 17–19.

169 L. von Mises, *Teoria a historia*, s. 4:

Sąd wartościujący jest czysto akademicki, jeśli nie skłania wypowiadającego go człowieka do żadnego działania. Istnieją sądy, które muszą pozostać akademickie, ponieważ przystąpienie do jakiegoś kierującego się nimi działania wykracza poza możliwości danej jednostki. Ktoś może woleć niebo rozgwieżdżone od bezgwiezdnego, ale nie

dokładniej rzecz biorąc, człowiek nie zacznie działać, DOPÓKI NIE BĘDZIE PRZEKONANY o tym, że może wpłynąć na dany bieg wydarzeń, niezależnie od tego, czy jest to obiektywnie możliwe. Czy nie jest bowiem tak, że człowiek, który byłby autentycznie przekonany o możliwości dostania się na księżyc na miotle, podjąłby kroki zmierzające do zrealizowania tego zamiaru, gdyby było to jego celem? Czy człowiek, który jest przekonany o możliwości wywołania deszczu przez taniec wokół ogniska, nie spróbowałby tego zrobić w czasie doskwierającej suszy? Czy historia i codzienne doświadczenie nie pokazują, że ludzie faktycznie działają w ten sposób?

Teoria ryzyka jako subiektywnego stopnia przekonania o możliwości osiągnięcia celu musi mieć istotne konsekwencje dla teorii wyboru. Twierdzimy, że jest ona przyczyną, dla której nie możemy utrzymywać, że działający człowiek wybiera zawsze dążenie do najwyższej cenionego rezultatu. Uważamy, że konieczne dla teorii działania jest wyszczególnienie ryzyka jako istotnego czynnika decydującego o wyborze (preferencji) działającej jednostki.

Aby udowodnić to twierdzenie, można poczynić pewną (niekompletną) analogię do teorii preferencji czasowej. Wyobraźmy sobie sytuację, w której osoba A rozważa wybór między dwoma działaniami: (1) uzyskaniem 1000\$ dochodu z terażniejszej inwestycji za tydzień; albo (2) uzyskaniem takiego samego dochodu z takiej samej inwestycji za rok. Załóżmy, że osiągnięcie obu rezultatów jest jednakowo pewne. Jeżeli wszystkie środki poza czasem będą przez tę osobę cenione tak samo, to jedynym czynnikiem decydującym o jej wyborze będzie jej preferencja czasowa. W tej sytuacji z prakseologicznej konieczności wybierze ona działanie (1).

Gdyby jednak alternatywa (2) prezentowała się inaczej, tzn. opisywałaby inny oczekiwany rezultat, np. dochód z inwestycji 10000\$ za rok, wybór nie byłby oczywisty. Tym razem, przy wymienionych założeniach, przez działającą osobę będzie brana pod uwagę ocena wartości mniejszej ilości danego dobra wcześniej względem większej ilości tego samego dobra później. W tym przypadku, jeżeli preferencja czasowa A będzie wysoka, tzn. będzie ona preferowała dobra bliższe w czasie tak bardzo, że 1000\$ za tydzień będzie dla niej warte więcej niż 10000\$ za rok (z uwagi na chęć zaspokojenia bliższych czasowo potrzeb), to dokona ona wyboru (1). Gdy jej preferencja czasowa będzie niska na tyle, że uzyskanie 10000\$ za rok okaże się dla niej bardziej cenne (np. dlatego, że obecnie dysponuje bogactwem pozwalającym jej zaspokajać bieżące potrzeby), dokona ona wyboru (2).

może próbować zastąpić tego drugiego stanu rzeczy, który mniej mu się podoba, stanem pierwszym, który podoba mu się bardziej.

Jeżeli w powyższych przykładach dokonamy zamiany miejsc między czasem a ryzykiem, zamiast preferencji czasowej używając pojęcia – jeśli moglibyśmy to tak nazwać – preferencji niższego ryzyka, to nasz schemat zaprezentuje się następująco. W pierwszym przypadku alternatywa (1) to uzyskanie 1000\$ dochodu z inwestycji 100\$ przy niskim poziomie ryzyka; alternatywa (2) to uzyskanie 1000\$ dochodu z inwestycji 100\$ przy wysokim poziomie ryzyka. Zakładamy, że czas realizacji tych inwestycji jest taki sam. O ile zatem w pierwszym przykładzie nasz opis celów dla danych działań był różny (1000\$ za tydzień albo 1000\$ za rok), o tyle tutaj w obu przypadkach opis celów jest taki sam: zysk w postaci 1000\$ w czasie T (np. za tydzień). Część zaangażowanych w działanie środków jest taka sama (początkowa inwestycja 100\$). Przeznacza się je jednak do innych zastosowań, wobec czego tych inwestycji nie możemy traktować jednakowo: różne drogi realizacji tych inwestycji to w istocie różne środki do osiągnięcia danego celu. Ryzyko samo w sobie nie jest jednak środkiem (ponieważ nie jest dobrem rzadkim, w przeciwieństwie do czasu). Ocenie ryzyka musi więc być poddawana cała kombinacja używanych w działaniu środków. Liczy się nie tylko to, które środki (dobra rzadkie) są stosowane do osiągnięcia celu, lecz także to, w jaki sposób się ich używa (jakie dobra wchodzi z sobą w relację i jaka jest to relacja). Jeżeli więc działająca jednostka ocenia zainwestowanie 100\$ w pierwsze zastosowanie jako mniej ryzykowne niż zainwestowanie 100\$ w drugim zastosowaniu, to z prakseologicznej konieczności wybierze ona działanie (1). Powodem tej decyzji jest to, że osiągnięcie zamierzonego celu jest zawsze cenione wyżej niż nieosiągnięcie. Chęć osiągnięcia danego celu musi więc – przy pozostałych kosztach (przeznaczanych środkach) takich samych – pociągać za sobą wybór tej drogi działania, która jest oceniana jako bardziej pewna (przy danym opisie celu zawsze preferuje się mniejsze ryzyko).

Dla ścisłości wywodu warto rozważyć także drugi przypadek. Niech będą dane różne opisy celów¹⁷⁰: (1) uzyskanie 1000\$ dochodu z inwestycji; oraz (2) uzyskanie 10000\$ dochodu z inwestycji. Ponownie, przyjmujemy, że czas przeznaczany na inwestycje i oczekiwany termin wypłaty w obu działaniach są takie same. Jednakowa jest także inwestowana kwota (np. 100\$). Drogi do realizacji tych celów różnią się tylko ocenianym ryzykiem: małym dla działania zmierzającego do celu (1) i dużym dla działania zmierzającego do celu (2). W tej sytuacji wybór działania będzie zależny nie tylko od wartości przypisywanej danym rezultatom (a wartość –

¹⁷⁰ Dla uproszczenia w dalszym ciągu bierzemy pod uwagę cele składające się z jednego dobra, lecz w różnej liczbie jednostek – z prawa malejącej użyteczności krańcowej musi wówczas wynikać, że więcej jednostek tego samego dobra ceni się zawsze bardziej niż mniej jednostek tego dobra. Nie znaczy to jednak, że nasze rozumowanie nie ma zastosowania do innych przypadków.

użyteczność – przypisywana 10000\$ musi być zawsze większa niż wartość przypisywana 1000\$, jeżeli dolary są oceniane jako jednostki jednego dobra), lecz także od siły przekonania o możliwości osiągnięcia tych celów. Jeżeli osiągnięcie (1) będzie oceniane jako stosunkowo pewne, a osiągnięcie (2) będzie oceniane jako mało pewne, to – w zależności od oceny wielkości podejmowanego ryzyka i wartości przypisywanej danym celom – zostanie dokonany wybór tego działania, w przypadku którego wielkość ryzyka jest „rekompensowana” przez wartość celu, tzn. ryzyko jest warte podjęcia z uwagi na wartość przypisywaną upragnionemu rezultatowi. Jeżeli więc dana jednostka zaangażuje się w realizację celu (1), będzie to oznaczało, że woli stosunkowo pewny mniejszy zysk (1) niż mało pewny większy zysk (2). Nie można jednak mówić, że rezultat (1) ceni ona bardziej niż rezultat (2). Tym samym twierdzenie, że działanie oznacza zawsze dążenie do najwyżej cenionego w danych okolicznościach celu wydaje się podważone. Jednostka może wybrać działanie, którego skutku nie ocenia jako najbardziej zadowolający z możliwych, jeżeli jest przekonana, że jest on bardziej możliwy do osiągnięcia niż bardziej wartościowy skutek, który wiąże się ze zbyt dużym ryzykiem porażki. Stąd możemy wyciągnąć wniosek, że skala preferowanych celów nie pokrywa się ze skalą preferowanych działań.

Kontrargument, jaki można by wysunąć wobec tego rozumowania, może odwołać się do innej koncepcji skali preferowanych celów. Można utrzymywać, że cele określa się na podstawie uprzednio sformułowanych oczekiwań co do przyszłych zachowań (reakcji) innych osób bądź świata zewnętrznego w ogóle. Wówczas, oczekując, że dany obiekt zachowa się w taki a taki sposób, z góry wyklucza się związany z nim cel ze swojej skali preferencji jako niemożliwy¹⁷¹. Nie wydaje się jednak, aby procesy decyzyjne poprzedzające działanie wyglądały w ten sposób. Jednostka nigdy bowiem nie może być absolutnie pewna w swoich spekulacjach na temat przyszłości. Nie może z całkowitym przekonaniem stwierdzić, co zajdzie w empirycznym świecie, ponieważ z niepewności przyszłości wynika fakt, że każde działanie może zostać przez kogoś zaburzone w trakcie jego trwania lub działający podmiot może nie sprostać postawionym sobie zadaniom, ponieważ warunki, w których się działa, nieustannie ulegają niekontrolowanym zmianom. Szczególnie trudne do przewidzenia są sytuacje, w których rezultat działania jednej osoby jest uzależniony od działań innych osób, wobec czego każda z osób zaangażowanych

171 Por. np. J. Huerta de Soto, *Socjalizm, rachunek ekonomiczny i funkcja przedsiębiorcza*, przeł. W. Rybicki, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2011, s. 44: „Nieosiągalny cel nie będzie działał jako bodziec i w związku z tym działający podmiot nie będzie odbierał ani szukał żadnych praktycznych informacji związanych z osiągnięciem celu”.

w daną sytuację snuje domysły na temat celowych zachowań innych uczestników tej sytuacji. To zagadnienie będzie przedmiotem naszego następnego podrozdziału¹⁷².

3. MAKSYMALIZACJA UŻYTECZNOŚCI A DYLEMATY SPOŁECZNE

Znany z teorii gier przypadek tzw. dylematu więźnia jest prawdopodobnie jedną z najbardziej przekonujących ilustracji faktu, że racjonalność indywidualna może prowadzić do zakwestionowania samej siebie na poziomie kolektywnym¹⁷³. To znaczy, że działanie w warunkach interakcji z innymi osobami stwarza sytuację, w których działający ludzie, chcąc maksymalizować swój zysk (realizować najbardziej wartościowe cele), postępują w sposób, który doprowadza ich do niepożądanych przez nich skutków, gdy wszystkie zaangażowane w interakcję osoby działają tak samo. Wydaje się, że zinterpretowanie – zwłaszcza powtarzanego – dylematu więźnia (i w ogóle jakichkolwiek zagadnień z dziedziny teorii gier) w klasycznych kategoriach prakseologii nastręcza pewnych trudności. Jak przypuszczamy, wszelkie wątpliwości mogą zostać rozwiane dzięki wprowadzeniu do analizy prakseologicznej koncepcji ryzyka zaproponowanej w poprzednim punkcie. Dzięki temu będziemy w stanie wykazać, że sytuacje dylematu więźnia są, a przynajmniej mogą być, prawdziwym wyzwaniem dla tezy o maksymalizacji użyteczności w ustroju libertariańskim.

Na początku zarysujemy pokrótce problematykę teorii gier. Przedmiotem zainteresowania tej dyscypliny są sytuacje strategiczne, tzn. takie, w których biorą udział co najmniej dwie osoby i w których osiągnąć przez każdą z tych osób (graczy) rezultat jest uzależniony od wyborów dokonywanych przez inne osoby. Ponadto, każdy z uczestników sytuacji strategicznej (gry) jest świadomy tej współzależności¹⁷⁴. Teoria gier analizuje racjonalność decyzji w dwóch rodzajach sytuacji: kooperacyjnych (gdy współpraca jest opłacalna dla wszystkich graczy) i niekooperacyjnych (gdy co najmniej jeden gracz może osiągnąć lepszy wynik, jeśli nie

172 Na koniec warto jeszcze dodać, że czasem w literaturze pisze się o ryzyku w pozytywnym sensie: można osiągnąć więcej, niż się myślało, że można osiągnąć (można się zaskoczyć bardziej pozytywnym rezultatem od tego, którego się oczekiwało). Wydaje się, że takie zjawisko po raz kolejny dowodzi istnienia preferencji poza działaniami: można osiągnąć cel, do którego nie dąży się w działaniu. Gdyby preferencja dla takiego celu nie istniała u działającej jednostki lub jednostka ta nie zmieniłaby swojej preferencji w taki sposób, że „cieszyłaby się” z tego, co się wydarzyło, poniosłaby ona stratę.

173 D. Parfit, *Racje i osoby*, przeł. W. M. Hensel i M. Warchala, PWN, Warszawa 2012, s. 76.

174 W. Załuski, *Racjonalność i teoria gier*, w: *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, red. M. Gorazda, Ł. Hardt i T. Kwarciński, Copernicus Center Press, Kraków 2017, s. 277.

współpracuje)¹⁷⁵. Jej zadaniem jest dostarczenie narzędzi pozwalających osiągać optymalne (maksymalizujące użyteczność) dla wszystkich graczy (równowagowe) wyniki.

Fundatorami teorii gier są John von Neumann i Oskar Morgenstern, autorzy epokowej pracy pt. *Theory of Games and Economic Behavior* (1944), oraz John Nash, autor koncepcji równowagi strategicznej w grach niekooperacyjnych i noblista w dziedzinie ekonomii (1994). Wszyscy wymienieni naukowcy stosowali metody matematyczne (von Neumann i Nash byli matematykami), posługując się kardynalnie wyrażaną użytecznością i numerycznie opisywanym prawdopodobieństwem. Stało się to jednym z głównych powodów zbagatelizowania dorobku teorii gier przez przedstawicieli szkoły austriackiej takich jak Murray Rothbard, który oprócz odrzucenia bezwzględnie mierzonej użyteczności podważył sens stosowania koncepcji mierzalnego ryzyka w odniesieniu do ludzkich działań poza grami losowymi¹⁷⁶. W swojej klasyfikacji dziedzin nauk o ludzkim działaniu zawarł on jednak teorię gier jako „w dużej mierze niezbadany obszar”¹⁷⁷.

Warto mimo to pamiętać o historycznych powiązaniach twórców obu tych tradycji intelektualnych – Oskar Morgenstern był uczniem i współpracownikiem Ludwiga von Misesa oraz uczestnikiem jego seminariów naukowych. John Nash był z kolei słuchaczem wykładów innego ucznia Misesa – Berta Hoselitz, co – jak sam przyznaje – prawdopodobnie mocno wpłynęło na jego poglądy ekonomiczne. Sam Mises, mimo świadomości wpływu, jaki wywarł na teoretyków gier, pozostawał jednak sceptyczny wobec ich dorobku¹⁷⁸.

Z powyższych powodów wydaje się, że ważne jest wyszczególnienie istniejących podobieństw i różnic między tymi nurtami. Nawet jeśli ich całkowita synteza okazałaby się niemożliwa (cele tego podrozdziału nie są aż tak ambitne), to – jak mamy nadzieję – zdołamy przynajmniej ukazać istotę interesującego nas zagadnienia (pojedynczy i powtarzany dylemat więźnia) za pomocą pojęć, którymi posługuje się austriacka prakseologia.

Poza oczywistymi, a przez to trywialnymi podobieństwami, takimi jak to, że zarówno szkoła austriacka, jak i teoria gier zasadniczo mierzą się z problemami ekonomicznymi (choć niewyłącznie takimi), warte odnotowania będą na pewno niektóre spośród podzielanych przez nie

175 Por. np. K. Binmore, *Teoria gier*, przeł. I. Konarzewska, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2017, s. 14–15.

176 M. N. Rothbard, *Toward a Reconstruction*, w: *On Freedom and Free Enterprise*, s. 238–243.

177 Idem, *Praxeology: Reply to Mr. Schuller*, „The American Economic Review” 1951, Vol. 41, No. 5, s. 946.

178 Y. J. Kelly, Mises, Morgenstern, Hoselitz i Nash – powiązania Austriaków z wczesną teorią gier, przeł. T. Jetka, 12 maja 2010, <https://mises.pl/blog/2010/05/12/kelly-mises-morgenstern-hoselitz-i-nash-powiazania-austriakow-z-wczesna-teoria-gier/> (dostęp: 23.12.2018).

założeń metodologicznych. Teoria gier, wpisując się w szeroko pojęty nurt neoklasyczny, kieruje się indywidualizmem i subiektywizmem metodologicznym. Nie zajmuje się więc oceną celów, do których dążą dane osoby, lecz jedynie analizuje środki (ścieżki działań), które są (powinny być) wybierane do ich osiągnięcia¹⁷⁹. Jest także obojętna na treść działań, zajmując się jedynie subiektywnymi użytecznościami przypisywanymi danym celom, co czyni ją teorią formalną. Ponadto, traktuje ona biorące udział w grach jednostki jako świadome i zdolne do podejmowania wyborów, a więc jako mierzące się z ryzykiem i formułujące oczekiwania względem sytuacji kontrfaktycznych (dotyczących tego, co stałoby się pod wpływem zmiany przyjętej strategii)¹⁸⁰.

Tym, co odróżnia teorię gier od prakseologii, będzie z pewnością fakt, że jest ona subkategorią ogólnej teorii decyzji (racjonalnego wyboru)¹⁸¹, podczas gdy prakseologia stawia akcent na „działanie jako takie”, procesami decyzyjnymi zajmując się jedynie na poziomie oddziaływań określonych bodźców na dokonywane wybory, tzn. analizując wpływ danych czynników na podejmowane przez działających ludzi decyzje (ograniczenia budżetowe, ograniczenia czasowe, regulacje handlowe, oczekiwana inflacja, podatki itp.)¹⁸².

Drugą cechą dystynktywną tych teorii będzie wspomniane już podejście do zagadnień prawdopodobieństwa i użyteczności. Jeśli chodzi o użyteczność, teoria gier zwykle zakłada możliwość jej kardynalnego wyrażania, co stoi w jawnej sprzeczności nie tylko ze stanowiskiem szkoły austriackiej, lecz także z poglądem dominującym w ekonomii głównego nurtu¹⁸³. Jeśli chodzi natomiast o prawdopodobieństwo i związane z nim pojęcie ryzyka, to jakkolwiek w teorii decyzji i teorii gier nie mówi się nic na temat tego, czy powinna być im nadawana interpretacja subiektywna czy obiektywna, tak stosuje się w tych teoriach prawdopodobieństwo wyrażane liczbowo¹⁸⁴.

Na te problemy zwraca uwagę nie tylko Rothbard w *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*, lecz także Crovelli w artykule pt. *The Trouble With Axelrod: The Prisoners' Utility Cannot be Measured or Compared*, w którym poddaje on krytyce książkę amerykańskiego politologa, Roberta Axelroda, pt. *The Evolution of Cooperation*. Crovelli zwraca uwagę, że przyjęta przez Axelroda metoda, sprowadzająca się do analizy powtarzanych

179 W. Załuski, op. cit., s. 280 i 293.

180 K. Binmore, op. cit., s. 57.

181 W. Załuski, op. cit., s. 277 i nn.

182 Por. zaprezentowany wcześniej podrozdział na temat prakseologii (s. 24–30) oraz cytowany tam fragment książki de Soto: J. Huerta de Soto, *Szkola austriacka*, s. 12–13.

183 K. Binmore, op. cit., s. 18.

184 W. Załuski, op. cit., s. 294.

dylematów więźnia, opiera się na błędnych presupozycjach. Po pierwsze, jest to założenie o istnieniu ciągłej (stałej w czasie) miary użyteczności, a po drugie – założenie o możliwości dokonywania międzyosobowych porównań tej użyteczności. Ze względu na fakt, że nie dysponujemy narzędziami pozwalającymi nam określać liczbowo bądź porównywać użyteczność, nie możemy nic powiedzieć na temat tego, czy dylematy więźnia w ogóle występują w rzeczywistych interakcjach społecznych. W gruncie rzeczy możemy bowiem co najwyżej snuć domysły na temat tego, czy takie dylematy pojawiają się między jakimiś osobami w konkretnym punkcie na osi czasu. Nie znaczy to jednak, że nie możemy nic powiedzieć na temat ludzkich preferencji w ogóle: Crovelli umacnia swoje stanowisko przez przypomnienie koncepcji demonstrowanej preferencji, która jako jedyna daje nam wgląd w rzeczywiste preferencje jednostek¹⁸⁵.

Jakkolwiek te uwagi mogą być zasadne w odniesieniu do dzieła Axelroda, tak uważamy, że nie jest to wystarczający powód do zakwestionowania dorobku teorii gier w ogóle i dylematu więźnia w szczególności. Twierdzimy, że nie są nam potrzebne założenia tak silne jak te, które są odrzucane przez zwolenników metody austriackiej. Jak postaramy się wykazać, wystarczy jedynie dokonać kilku teoretycznych modyfikacji i poczynić kilka zastrzeżeń (świadomie jednak ukrócając ambicje poznawcze tej teorii), aby przedstawić dylemat więźnia w nowym świetle.

Na początku zauważmy, że liczby kardynalne nie muszą być szczególnie doniosłym problemem. Wydaje się bowiem, że nawet jeśli w teorii gier używa się absolutnych miar użyteczności i przyjmuje się za jednostki „utile”, to nic nie stoi na przeszkodzie, aby w odniesieniu do preferencji zastąpić wielkości kardynalne liczbami porządkowymi. Podobne pomysły pojawiały się już zresztą w literaturze¹⁸⁶. Będący przedmiotem naszej analizy dylemat więźnia, zilustrowany tabelą zawierającą liczby porządkowe, prezentuje się następująco.

Tabela 1. Dylemat więźnia z preferencjami wyrażonymi w liczbach porządkowych

		B	
		Działanie (1)	Działanie (2)
A	Działanie (1)	2. / 2.	4. / 1.
	Działanie (2)	1. / 4.	3. / 3.

185 M. R. Crovelli, *The Trouble With Axelrod: The Prisoners' Utility Cannot be Measured or Compared*, „Mises Daily Articles”, 16 czerwca 2006, <https://mises.org/library/trouble-axelrod-prisoners-utility-cannot-be-measured-or-compared> (dostęp: 23.12.2018).

186 D. Parfit, *op. cit.*, s. 80.

Źródło: opracowanie własne

Interpretacja przedstawionej gry strategicznej jest prosta. A i B to osoby biorące udział w grze. Każda z tych osób może wybrać jedno z działań. Działanie (1) to to działanie, które zwykle jest opisywane w literaturze jako „współpraca”, a działanie (2) to to, któremu nadaje się interpretację „zdrady”. Liczby porządkowe odpowiadają miejscom, jakie A i B przydzielają danym skutkom w swoich skalach preferowanych celów. I tak, jeżeli zarówno A, jak i B podejmą działanie (2), to znajdą się w sytuacji, którą oceniają jako trzecią najlepszą z możliwych. Jeżeli obie te osoby podejmą działanie (1), to przyniesie im to drugi najlepszy w hierarchii skutek. Gdy podejmą różne działania, to gracz wybierający działanie (1) uzyska najgorszy z rozpatrywanych rezultatów, a gracz wybierający działanie (2) – najlepszy. Cały paradoks tej gry polega na tym, że z indywidualnej perspektywy zawsze opłaca się bardziej „zdradzać” niż współpracować (ponieważ w najgorszym przypadku można dzięki temu osiągnąć rezultat 3. zamiast 4.), jednak obopólne podjęcie współpracy, tzn. działania (1), spowoduje, że każdy z graczy znajdzie się w lepszej sytuacji, niż gdyby każdy z nich „zdradzał”.

Prakseologiczny wniosek z powyższej analizy jest jasny: uwikłana w jednorazowy dylemat więźnia jednostka zawsze – niezależnie od swoich oczekiwań dotyczących działań drugiej osoby – podejmie działanie (2) („zdradzi”). W każdej sytuacji pozwoli jej to bowiem na osiągnięcie bardziej preferowanego celu niż w sytuacji kontrfaktycznej. Jeżeli nie podjęłaby tego działania (np. z pobudek altruistycznych – chęci zaspokojenia potrzeby drugiego gracza albo dotrzymania słowa), oznaczałoby to, że w istocie nie znajdowała się ona w dylemacie więźnia, ponieważ wówczas jej skala preferowanych celów prezentowałaby się inaczej, wobec czego musielibyśmy dokonać ingerencji w macierz gry (a więc przestałaby ona być tą samą grą)¹⁸⁷. Oznacza to, że z indywidualnej perspektywy dylemat więźnia zasadniczo w ogóle nie jest dylematem: każda osoba zawsze i z konieczności wybierze „zdradę”. Jednocześnie żadna z osób biorących udział w takiej sytuacji nie chciałaby, aby druga strona postępowała tak samo jak ona, ponieważ osiągnie przez to gorszy wynik niż wtedy, gdyby druga strona podjęła współpracę. W takich okolicznościach kierowanie się interesem własnym (lub po prostu: działanie) doprowadza więc do skutku niepożądanego przez obu graczy.

Sytuacja się komplikuje, gdy podejmujemy się analizy iterowanego (powtarzanego) dylematu więźnia. W kontekście jego problematyki musimy powrócić do naszych zagadnień

¹⁸⁷ Zob. podobny argument w: K. Binmore, op. cit., s. 31.

metodologicznych. Należy bowiem zmierzyć się z problemem teorii ryzyka oraz rozstrzygnąć spór o stosowanie międzyosobowych porównań użyteczności i istnienie stałej miary użyteczności (wraz z wiążącym się z tym zagadnieniem addytywnej użyteczności).

Ryzyko i prawdopodobieństwo będą miały w naszej analizie inne zastosowanie niż to, z jakim często mamy do czynienia w teorii gier. Nie będziemy mogli mnożyć liczbowej wartości prawdopodobieństwa przez wartość utili, aby otrzymać wartość oczekiwanej użyteczności z działania (zgodnie z teorią oczekiwanej użyteczności)¹⁸⁸. Zamiast tego posłużymy się subiektywnym stopniem przekonania o możliwości zaistnienia określonych zdarzeń celem wyjaśnienia powodów, dla których osoby „grające” w gry strategiczne będą podejmować określone decyzje. Nasza teoria ryzyka znajdzie zastosowanie, gdy podejmiemy próbę wytłumaczenia innej gry strategicznej, takiej jak np. dylemat zaufania („polowanie na jelenia”)¹⁸⁹.

Tabela 2. Dylemat zaufania z preferencjami wyrażonymi w liczbach porządkowych

		B	
		Działanie (1)	Działanie (2)
A	Działanie (1)	1. / 1.	4. / 2.
	Działanie (2)	2. / 4.	3. / 3.

Źródło: opracowanie własne

Tak samo jak w dylemacie więźnia gracze rozpatrują cztery możliwe do uzyskania rezultaty¹⁹⁰ i dwa możliwe do podjęcia działania. Jest tak dlatego, że wynik, który zostanie przez nich osiągnięty, zależy od działania podjętego przez drugą osobę. Tutaj wybór działania nie będzie jednak oczywisty. Koniecznie będzie trzeba bowiem wziąć pod uwagę oczekiwania jednego gracza co do zachowania drugiego gracza. Działanie (1) (współpraca) może doprowadzić każdego z graczy zarówno do najlepszego z możliwych rezultatów, jak i do najgorszego z nich.

¹⁸⁸ Warto odnotować, że Wojciech Załuski, odwołując się do tej teorii, pisze wprost, że gracze w teorii gier wybierają najlepiej oceniane „działanie” a nie „cele”, co odpowiada tezie zawartej w naszym poprzednim podrozdziale: „Otóż stwierdzenie, że osoba maksymalizuje swoją funkcję użyteczności znaczy, że osoba wybiera działanie o największej oczekiwanej użyteczności” (W. Załuski, op. cit. s. 294).

¹⁸⁹ D. M. Hausman, M. S. McPherson i D. Satz, op. cit., s. 519.

¹⁹⁰ Moglibyśmy tutaj utożsamić cel 2. z celem 3. albo nawet zamienić je miejscami, ponieważ ich rozróżnianie nie ma znaczenia dla istoty gry, choć można by wziąć to pod uwagę, rozpatrując relację między użytecznością przypisywaną danym celom a związanymi z nimi ryzykami w celu określenia, który wybór będzie „bezpieczniejszy”.

Działanie (2) (zdrada) będzie natomiast lepsze tylko pod warunkiem, że druga osoba nie podejmie działania (1). To, które działanie wybierze dany gracz, zależy od tego, co będzie on sądził o zachowaniu drugiego gracza, i od tego, jak bardzo wartościuje dane cele. Jeżeli ryzyko związane z osiągnięciem celu 1. (a więc z przekonaniem o tym, że drugi gracz podejmie współpracę) oceni on jako duże na tyle, że będzie wolał on osiągnąć bardziej „bezpieczny” rezultat (2. lub 3.), to wybierze działanie (2). W przeciwnym razie podejmie współpracę.

Ryzyko w takich sytuacjach może być minimalizowane przez „dogadanie się” (co jest zwykle wykluczane w teorii gier – pojawia się założenie o niemożności „dogadania się” przez graczy), jednak nie może być w pełni wyeliminowane. Wpływa ono na subiektywny stopień przekonania jednego gracza na temat tego, co zrobi drugi gracz, ale nie może usunąć ryzyka w sposób absolutny z uwagi na fakt, że działanie kategorialnie implikuje niepewność przyszłości (choćby ze względu na to, że ktoś inny może przeszkodzić drugiemu graczowi w wykonaniu zamierzonego przez niego działania).

Wykorzystanie międzyosobowych porównań użyteczności nie jest konieczne w analizowanych przez nas grach. Nie możemy oczywiście twierdzić, że sytuacja, w której gracz A osiąga pierwszy w swojej hierarchii rezultat, a gracz B osiąga trzeci co do najlepszych cel, jest w jakikolwiek sposób lepsza niż sytuacja, w której obaj ci gracze osiągają drugi w swoich skalach preferencji wynik. Nic nie stoi jednak na przeszkodzie, aby uznać, że lepiej jest wtedy, gdy obaj gracze osiągają pierwszy rezultat, niż wtedy, gdy obaj osiągają rezultat gorszy niż pierwszy. Możemy także stwierdzić (zgodnie z regułą Pareto), że lepiej z punktu widzenia teorii dobrobytu jest wtedy, kiedy gracz A osiąga pierwszy, a gracz B drugi wynik, niż wtedy, gdy obaj gracze osiągają drugi wynik. Dzięki takiej perspektywie możemy powiedzieć cokolwiek o „ogólnym” poziomie dobrobytu, omijając problem porównywania użyteczności.

Stała w czasie miara użyteczności także nie jest dla nas istotna. Dla celów przedstawionych tu analiz rozważania nad tym, czy użyteczność kumuluje się w czasie (jest addytywna), nie mają znaczenia. Ograniczenie się do sfery *ex ante*, zgodnie z wymaganiami prakseologii, można uznać za w pełni wystarczające. Jak sądzimy, najważniejsze będzie w tym kontekście to, aby przywiązać odpowiednio dużą wagę do analizy oczekiwań graczy.

Kiedy podnosi się problem powtarzanego dylematu więźnia, należy wyjść od pytania o liczbę rund, które mają się odbyć. A doprecyzowując, trzeba zapytać: czy każdy z graczy sądzi, że wie, ile rund odbędzie, i czy sądzi, że wie, co na ten temat sądzi drugi z graczy? To pytanie

zachowuje szczególną ważność w obliczu znajomości metody tzw. indukcji wstecznej¹⁹¹. Za pomocą tego narzędzia można stwierdzić, że w powtarzanym dylemacie więźnia o skończonej liczbie rozgrywanych rund już od początku nie opłaca się kooperować. Jest tak dlatego, że każdy z graczy ma świadomość, że w ostatniej rundzie nie będzie mu się opłacało podejmować współpracy, wobec czego zastosuje wówczas strategię zdrady. Dochodząc do wniosku, że drugi gracz będzie rozumował tak samo, podejmie się zdrady także w przedostatniej rundzie. To rozumowanie prowadzi do konkluzji, że należy wybierać zdradę już od pierwszego ruchu¹⁹².

Inaczej jest wtedy, gdy gracze zdają sobie sprawę, że gra może powtarzać się w przyszłości, lecz nie wiedzą, jak wiele razy to nastąpi. Jeżeli będą uczestniczyć w tego rodzaju dylemacie więźnia, wezmą pod uwagę fakt, że drugi gracz za każdym będzie mógł zarówno „wynagrodzić współpracę”, jak i „zemścić się” w następnej rundzie. Tym samym jest możliwa zmiana postępowania graczy w pierwszej rundzie: w istocie będziemy mieli wtedy do czynienia ze zmianą macierzy na taką, która odpowiada dylematowi zaufania. Świadomość tych okoliczności zmieni bowiem opis drugiego co do najlepszych rezultatów (który w dylemacie więźnia jest efektem obopólnej współpracy) w taki sposób, że rezultat ten będzie wiązał się z poczuciem większego prawdopodobieństwa, że drugi gracz w następnej rundzie wybierze współpracę. Tym samym dotychczasowy drugi rezultat stanie się najbardziej preferowanym celem (ale jednocześnie wiążącym się z ryzykiem większej klęski). Jeżeli dotychczasowy drugi rezultat moglibyśmy oznaczyć jako R, to rezultat ten w powtarzanym dylemacie więźnia o nieznaną liczbę rund przekształci się w rezultat „R z poczuciem większego prawdopodobieństwa, że drugi gracz wybierze następnym razem współpracę”, i będzie lepszy od najlepszego z możliwych wyników osiągniętych dzięki zdradzie.

Celem zachowania zwięzłości przypiszmy dotychczasowym liczbom porządkowym z dylematu więźnia literowe opisy celów: 1. – P₁; 2. – R₁; 3. – S₁; 4. – T₁. Dla następnej oczekiwanej rundy niech cele te będą oznaczone odpowiednio jako P₂, R₂, S₂ i T₂ i tak dalej aż do P_n, R_n, S_n i T_n w n-tej rundzie. W odniesieniu do powyższych uwag stwierdzamy, że „R₁ z uzasadnionym oczekiwaniem przyszłej współpracy” będzie w powtarzanym dylemacie więźnia (dylemacie zaufania) warte więcej niż P₁. Wartość „uzasadnionego oczekiwania przyszłej współpracy” będzie jednak decydująca jedynie wtedy, gdy użyteczność z osiągnięcia celów R₁ i P₂ albo R₁ i R₂ będzie większa niż użyteczność przypisywana celom P₁ i S₂. Dopóki gracze będą

191 K. Binmore, op. cit., s. 48–49.

192 Ibidem, s. 83–84.

sobie ufać i będą preferować regularne osiągnięcie R (R_1, R_2, \dots, R_n) nad osiągnięcie P_1 i S (S_2, S_3, \dots, S_n) w następnych rundach, dopóty będą w istocie uczestniczyć w dylemacie zaufania.

Można wyobrazić sobie także alternatywną argumentację na rzecz tego stanowiska. Do wytłumaczenia tego, dlaczego gracz w pierwszej rundzie może podjąć współpracę, możemy użyć stosowanego w prakseologii pojęcia „przykrości pracy”¹⁹³. Wówczas można uznać, że tak jak praca jest środkiem do osiągnięcia bardziej wartościowego celu w przyszłości przez rezygnację z danej ilości dobra konsumpcyjnego, jakim jest czas wolny (czas wolny jest ceną, jaką się płaci), tak w powtarzającym dylemacie więźnia osiągnięcie drugiego w skali preferencji celu jest środkiem do osiągnięcia bardziej wartościowego celu później. Osiągnięcie drugiego zamiast pierwszego celu stanowi więc rezygnację z tej części gratyfikacji bezpośredniej, którą jednostka mogłaby osiągnąć, zdradzając. Innymi słowy, można powiedzieć, że w osiągnięciu drugiego celu tkwi element pracy (czy też: przykrości takiej, z jaką mamy do czynienia w przypadku pracy). Mając na uwadze naszą koncepcję ryzyka, możemy dodać, że wybór kooperacji w pierwszym ruchu byłby mniej ryzykowną ścieżką do zwiększenia użyteczności w dalszych odcinkach czasu. Oczekiwanie większego przyszłego pożytku przez zmniejszenie potencjalnego ryzyka dokonania „zdrady” przez drugiego gracza rekompensowałoby terazniejszą przykrość.

Co jednak w sytuacji, gdy gracze będą oczekiwać, że interakcja między nimi więcej razy się nie powtórzy? Odpowiedź jest jasna: będzie to oznaczało, że znajdą się w sytuacji dylematu więźnia. Tym samym oczekiwanie, że następna runda będzie ostatnia, doprowadzi ich z konieczności do niepożądanego przez nich wyniku. Wydaje się, że nie da się pokonać tej trudności w inny sposób niż przez zmianę preferencji. W realnych sytuacjach zwykle graniczy to jednak często z cudem, zwłaszcza wtedy, gdy dylemat dotyczy dużych grup ludzkich.

Dylematu więźnia w literaturze często używa się do wyjaśnienia problemu dóbr publicznych¹⁹⁴. Wydaje się, że jest on sytuacją, którą może rozstrzygnąć jedynie działanie władcze innej osoby. Cała tragedia tego zjawiska polega na tym, że nikt nie może rozpoznać cudzych skal preferowanych celów w sposób pewny. Takich sytuacji nie może prawidłowo rozstrzygnąć rynek (działania niełamujące praw własności), a każde działanie nierynkowe

193 Na temat przykrości pracy zob. L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 112–119. Mises stwierdza, że „robotnik przestaje pracować w chwili, w której stwierdzi, że użyteczność związana z dalszą pracą nie będzie stanowiła wystarczającej rekompensaty za przykrość wynikającą z konieczności wykonania dodatkowej pracy. [...] Produkty wytworzone we wcześniejszych jednostkach czasu zaspokajały ważniejsze potrzeby niż produkty pracy wykonywanej później” (ibidem, s. 113).

194 D. Parfit, op. cit., s. 79–85; D. M. Hausman, M. S. McPherson i D. Satz, op. cit., s. 515.

(związane ze stosowaniem przymusu bądź przemocy) będzie arbitralne i narażone na ryzyko wyrządzenia jeszcze większej społecznej szkody.

4. WŁASNOŚĆ INTELEKTUALNA A DOBROBYT

Celem tego podrozdziału jest przedstawienie kilku teoretycznych uwag na temat wpływu praw własności intelektualnej na działania przedsiębiorcze. Podjęcie tego wątku wydaje się niezbędne na kanwie rozważań o austro-libertariańskiej ekonomii dobrobytu, gdyż – jak zaznaczaliśmy wcześniej – nie przewiduje ona ochrony tego typu praw. Jednocześnie wielu teoretyków ekonomii stoi na straży stanowiska głoszącego, że prawna ochrona informacji (praw autorskich, znaków towarowych bądź patentów) jest warunkiem koniecznym innowacyjnego rozwoju gospodarki. Ekonomiści ci sugerują, że własność intelektualna, zabezpieczając producentów przed nadmiernym ryzykiem ze strony konkurencji, zachęca do inwestowania w badania nad nowymi technologiami i tym samym przyczynia się do podnoszenia standardu życia całych społeczeństw. Gdyby nie ona – utrzymują – nie istniałyby bodźce skłaniające przedsiębiorców do pracy nad wdrażaniem kosztownych innowacji.

Na przestrzeni ostatnich lat trendy ulegają jednak zmianie – Paul Romer, ekonomista, który otrzymał nagrodę im. Alfreda Nobla (2018) za „włączenie innowacji technologicznych do długookresowych analiz makroekonomicznych”¹⁹⁵, głosi tezę, że biedne kraje nie powinny być karane za kopiowanie patentów, ponieważ jest to dla nich jedyną szansą na wyjście z biedy. Alex Tabarrok, ekonomista z George Mason University, występuje przeciwko zbyt szerokiej i zbyt długiej ochronie praw patentowych, ponieważ uważa, że obecny system, powstrzymując mniej zamożne i bardziej kreatywne osoby przed wysiłkami na rzecz innowacyjności, hamuje rozwój. Znany przedsiębiorca i miliarder, Elon Musk, oficjalnie zezwolił konkurencji na używanie patentów należących do jego firmy, Tesli, tłumacząc tę decyzję pragnieniem przyspieszenia technologicznych zmian na świecie¹⁹⁶.

¹⁹⁵ *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2018*, Nobel Media AB 2018, 8 października, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2018/summary/> (dostęp: 23.12.2018).

¹⁹⁶ S. Stodolak, *Patenty kontra postęp*, „Obserwator Finansowy”, 5 czerwca 2015, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/patenty-kontra-postep/> (dostęp: 23.12.2018).

Teoretycy austrolibertariańscy zwracają uwagę na kilka kwestii związanych z patentami. Z punktu widzenia ich teorii patent jest niczym innym niż nadawanym przez państwo przywilejem monopolowym, który uniemożliwia innym producentom sprzedawanie określonych produktów. Oznacza to, że w takiej sytuacji podaż danego dobra na rynku będzie mniejsza niż w warunkach czysto wolnorynkowych (gdy prawa własności odnoszą się wyłącznie do dóbr rzadkich). Uczestnicy rynku dysponują mniejszym zakresem możliwych do zrealizowania działań. Przedsiębiorcy, którzy nie posiadają przywileju patentowego, cierpią na tym, że nie mogą podjąć konkurencji i pozostają przez to w mniej produktywnych branżach, a konsumenci pozbawieni dóbr substytucyjnych wykazują gotowość do płacenia wyższych cen za te same produkty (ich krzywe popytu są mniej elastyczne). W efekcie wielkość produkcji określonych dóbr staje się mniejsza, a ich cena większa niż w sytuacji, gdyby przywileje monopolowe nie występowały¹⁹⁷. Poza tym, jak zauważa Kinsella, własność intelektualna narusza tradycyjnie pojmowaną własność, ponieważ powoduje, że określone sposoby użycia danych dóbr rzadkich są zabronione ich właścicielom¹⁹⁸.

Z perspektywy rozwoju technologicznego także można wysunąć kilka argumentów przeciwko patentom. Po pierwsze, patent zniechęca jego posiadacza do poszukiwania dalszych innowacji – pozwala mu zadowolić się bieżącą sytuacją bez obawy o to, że któryś z konkurentów rozwinię jego pomysł. Po drugie – co zawiera się również w powyższym stwierdzeniu – inni przedsiębiorcy nie mogą pracować nad rozwojem już opatentowanych technologii, co niewątpliwie spowalnia postęp techniczny. Po trzecie, jak się okazuje, analizy statystyczne i ekonometryczne nie dowodzą jednoznacznie tego, że patenty przyczyniają się do wzrostu inwestycji w „badania i rozwój”. Po czwarte wreszcie, koszty związane z egzekwowaniem praw własności intelektualnej często osiągają niebotyczne sumy – rozprawy sądowe z nimi związane są wszczynane bardzo często (nawet w wątpliwych przypadkach), a do tego pojawiają się na rynku firmy „specjalizujące się” w wykupywaniu praw patentowych tylko po to, aby oskarżać innych producentów o ich naruszenie i dzięki temu osiągać zysk¹⁹⁹.

Naszym celem nie jest wykazywanie, że libertariański model gospodarki nie radzi sobie z promowaniem innowacyjności. W gruncie rzeczy jesteśmy skłonni uznać jego obronę w tej

197 M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 591–595 i 711–713.

198 N. S. Kinsella, *Przeciwko własności intelektualnej*.

199 Ibidem; idem, *Patenty, czyli jak spowolnić rozwój gospodarczy*, przeł. P. Rusiecki, 20 czerwca 2011, <https://mises.pl/blog/2011/06/20/kinsella-jak-spowolnic-rozwoj-gospodarczy/> (dostęp: 23.12.2018); M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 593–595.

sferze za przekonującą. Tym niemniej, unikając wygłaszania jakichkolwiek arbitralnych sądów wartościujących, pragniemy wykazać, że ustroj libertariański promuje szczególny typ rozwoju gospodarczego. Nie możemy stwierdzić, że jest on najbardziej proinnowacyjny, lecz także nie możemy powiedzieć, że jest „lepszy” lub „gorszy” z punktu widzenia szeroko pojętego dobrobytu społecznego.

Rothbard z pewnością słusznie zauważa, że „patenty [...] mają zniekształcający wpływ na TYP wydatków” na badania²⁰⁰. Jak przekonuje, wydatki te są w niektórych gałęziach nadmiernie pobudzane, a w innych (już opatentowanych) – poważnie ograniczane²⁰¹. Nie dysponujemy ponadto żadnym narzędziem, które pozwoliłoby nam obiektywnie ocenić, które gałęzie zasługują na szczególną uwagę (a w szczególności nie możemy *a priori* rozstrzygnąć czy te, które podlegałyby prawu patentowemu są w jakikolwiek sposób ważniejsze od tych, których te prawa nie dotyczą), dlatego też musimy zdać się na standardowy mechanizm rynkowy. Przedsiębiorcy, oczekując określonego popytu ze strony konsumentów, wybiorą te działania i inwestycje, które – jak sądzą – przyniosą im największe zyski²⁰².

Nie sposób odmówić słuszności tej argumentacji. Nie da się jednak stwierdzić na jej podstawie, czy system całkowicie pozbawiony patentów byłby najbardziej korzystny dla konsumentów i czy nie opóźniałby wdrażania wielu cennych innowacji. Przedsiębiorców mogłoby bowiem powstrzymywać zbyt duże ryzyko ze strony konkurencji, podczas gdy konsumenci ceniliby daną innowację relatywnie wysoko (np. lek na rzadką chorobę). Ci potencjalni konsumenci byliby jednocześnie gotowi zapłacić za taki innowacyjny produkt bardzo dużo. Z punktu widzenia potencjalnego innowatora ta sytuacja nie musiałaby się jednak prezentować optymistycznie. Przepuszczalnie jego sytuacja decyzyjna mogłaby wyglądać tak jak w poniższej tabeli.

Tabela 3. Dylemat wdrażania innowacji

		B	
		Kopiuwanie	Brak
A	Innowacja	3.	1.
	Brak	2.	

Źródło: opracowanie własne

200 M. N. Rothbard, *Ekonomia wolnego rynku*, s. 594.

201 Ibidem.

202 Ibidem, s. 593.

Dla konsumenta byłoby najlepiej, gdyby wynalazek był szeroko dostępny na rynku, tzn. aby produkowało go wielu konkurujących ze sobą producentów (A i B). Sytuacja, gdy wynalazek nie jest dostępny na rynku, będzie dla niego niepożądana. Jednocześnie producenci pozostają w relacji konfliktowej: kiedy jeden z nich poniesie koszty wdrożenia innowacji, drugi będzie mógł osiągnąć zysk bez ponoszenia tych kosztów. Z tego powodu ten, który chciałby wdrożyć innowację (A), nie może oczekiwać osiągnięcia zysku dużego na tyle, by zrekompensować swoje straty. Innymi słowy, pojawia się tu problem zbyt dużego ryzyka: producenci znajdują się w sytuacji strategicznej, w której każdy z nich uzależnia swoje postępowanie od zachowania innych. Jest to jednak gra z podgrą – zakres możliwości naśladowcy (B) jest uzależniony od działania podjętego wcześniej przez innowatora (A)²⁰³. Zaprezentowane w tabeli wartości przedstawiają sytuację rynkową w oczach A. To on podejmuje bowiem pierwszy ruch. Najbardziej ceni on okoliczności, w których on wdraża innowację, podczas gdy inni tego nie robią. Najmniej korzystne będzie dla niego skopiowanie przez innych wdrożonej przez niego innowacji. Innowator (A) nie może *ex ante* wiedzieć, jakie działania podejmą inni producenci, lecz jeśli oczekuje, że skopiują oni jego wynalazek (zdołają to zrobić), nie dokona inwestycji w badania z nim związane. Wówczas sytuacja najbardziej pożądana przez konsumenta jest jednocześnie sytuacją najmniej pożądaną przez potencjalnego innowatora.

Inaczej mówiąc, jak pisze Mises, innowatorów mogą powstrzymywać tzw. korzyści zewnętrzne: „ponoszą oni koszty produkcji, a z zastosowań produktu, który stworzyli, każdy może korzystać za darmo”²⁰⁴. Wobec tego, gdyby ochrona własności intelektualnej nie istniała, „jest bardzo prawdopodobne, że postęp techniczny zostałby poważnie zahamowany”²⁰⁵.

Jak jednak wspominaliśmy, istnieją także przesłanki do stwierdzenia, że zniesienie praw własności intelektualnej przyczyniłoby się do rozwijania przez przedsiębiorców istniejących technologii i poszukiwania przez nich nowych rozwiązań w wyniku obawy, że ich konkurenci wdrożą swoje innowacje wcześniej. Jak można zatem rozstrzygnąć kłopot, który pojawia się, gdy pytamy o relację między innowacyjnością a ochroną własności intelektualnej?

Wydaje się, że mamy tutaj do czynienia z problemem rodzaju podejmowanych inwestycji. Jak wykazywaliśmy wcześniej, każdy człowiek (a więc także producent na rynku) wybiera

203 Przypomina to tzw. grę w porwanie: K. Binmore, op. cit., s. 55–56.

204 L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 561.

205 Ibidem, s. 562.

zawsze najbardziej wartościowe działania, a wartość tych działań to wartość przypisywana celowi „zdyskontowana” o ryzyko. Wielkie, kosztowne inwestycje przedsiębiorca będzie podejmował dopiero wtedy, gdy związane z nimi ryzyko lub koszt odpowiednio spadną w relacji do innych rozpatrywanych działań. Jeżeli więc brak ochrony patentowej powoduje, że ryzyko niedostatecznego zwrotu z inwestycji jest duże na tyle, że bardziej wartościowe okażą się działania związane z mniej wartościowymi celami, to właśnie te drugie działania zostaną podjęte.

Jak argumentują Israel Kirzner i Jesús Huerta de Soto, przedsiębiorca w gospodarce odgrywa przede wszystkim rolę koordynatora. Rozpoznaje on i eliminuje niedopasowania społeczne: odkrywa niezaspokojone potrzeby innych osób i znajduje dzięki temu okazje do osiągnięcia zysku. Pełni on jednocześnie funkcję twórczą (kreatywną), ponieważ jego zysk powstaje niejako „z niczego” (*ex nihilo*) – przedsiębiorczość wymaga jedynie specjalnej „czujności” (dostrzegania niedopasowań), wiedza sama w sobie nie jest natomiast dobrem rzadkim, wobec czego nie można jej uznać za koszt²⁰⁶.

Ta koncepcja przedsiębiorczości jest szersza od koncepcji Josepha Aloisa Schumpetera. Ten ekonomista nie uznawał bowiem konkurencji cenowej za przejaw działań przedsiębiorczych, zaliczając do nich jedynie wprowadzanie na rynek nowych dóbr i technologii. W austriackim pojęciu przedsiębiorczości mieści się zarówno jedno, jak i drugie. W istocie konkurencja cenowa i wdrażanie nowych rozwiązań zawierają się w treści tego samego zagadnienia²⁰⁷.

Pragniemy zwrócić uwagę na to, że jeżeli mimo wszystko moglibyśmy konceptualnie odróżnić działanie przedsiębiorcze nakierowane na przeciwdziałanie niedostatkowi koordynacji, który „wyraża się w różnicach cen”²⁰⁸, od działania związanego z wprowadzaniem innowacji, a więc tzw. twórczą destrukcją (termin Schumpetera), to bylibyśmy w stanie dostrzec fakt, że szczególnie silne bodźce do inwestycji w badania nad rozwojem technologii pojawiają się wtedy, gdy zaczyna brakować sposobności do osiągnięcia zysku przez niwelowanie różnic cenowych między istniejącymi na rynku dobrami. Kiedy bowiem ceny dóbr w różnych miejscach upodabniają się, a marże zysku w procesie konkurencji maleją, odkrywanie nowych możliwości

206 J. Huerta de Soto, *Socjalizm, rachunek ekonomiczny*, s. 46–47; I. Kirzner, *Konkurencja i przedsiębiorczość*, przeł. K. Śledziński, Fijorr Publishing, Warszawa 2010, s. 52–56 i 68–76; także Mises: „Przedsiębiorca zauważa rozbieżność między cenami komplementarnych czynników produkcji a przyszłymi cenami produktów, które przewiduje, i próbuje wykorzystać tę rozbieżność, by osiągnąć zysk” (L. von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 601); i dalej: „Bodźcem, który popycha człowieka do wprowadzania zmian i innowacji, nie jest wizja cen równowagowych, lecz przewidywanie dotyczące cen określonych artykułów, jakie ukształtują się na rynku wtedy, gdy dojdzie do ich planowanej sprzedaży” (ibidem, s. 601–602).

207 I. Kirzner, op. cit., s. 126.

208 Ibidem, s. 49.

do zarobku w ramach danej branży staje się trudne. To wymusza na przedsiębiorcach poszukiwanie innych, nieznanych dotąd możliwości.

Jednocześnie, w wyniku relatywnego spadku cen wzrasta siła nabywcza pieniądza (wzrasta poziom „realnego bogactwa”). To sprawia, że koszt krańcowy potencjalnych inwestycji w innowacje spada. Jest to więc również zachętą do pracy nad rozwojem technicznym.

W porządku libertariańskim przedsiębiorcy nie będą mieli problemu z rozwijaniem dostępnej technologii. Jednocześnie ryzyko może powstrzymać ich od podejmowania zbyt radykalnych kroków. Przepuszczalnie zatem taki ład prawnowłasnościowy byłby strukturą, w ramach której technologia rozwija się bardziej powszechnie i bardziej systematycznie niż tam, gdzie system patentowy obowiązuje (i w ogóle jest chroniona własność intelektualna), lecz przepuszczalnie rzadziej pojawiałyby się tam wymagające dużych nakładów, przełomowe wynalazki.

Jak się wydaje, przedstawione w tym podrozdziale rozważania musimy zakończyć konkluzją, że nie jest wcale pewne, że ład absolutnych praw własności odnoszących się wyłącznie do dóbr rzadkich byłby najkorzystniejszą spośród ścieżek do innowacyjnego rozwoju ekonomicznego. Być może czasowa i ograniczona ochrona patentów byłaby najbardziej korzystna dla rozwoju technologii. Pamiętajmy jednak, że nie mówi to nam nic o dobrobycie społecznym (nie możemy wiedzieć, czy jakiś producent nie cierpi wskutek tego, że nie może czasowo osiągać zysku w danej branży lub rozwijać danej technologii, a jednocześnie ta technologia pozwala wielu konsumentom na zaspokajanie ich pilnych potrzeb). Jakikolwiek ostateczne rozstrzygnięcie tego problemu *a priori* wydaje się więc niemożliwe.

ZAKOŃCZENIE

Głównym celem tej pracy było wykazanie, że podszyta metodą austriacką teza o maksymalizacji efektywności ekonomicznej w libertariańskim porządku prawnym mierzy się z nierozwiązywalnymi problemami. Podczas prezentowania wywodu ukazującego kontekst, uzasadnienie i twierdzenia paradygmatu austriackiego zwróciliśmy uwagę na jego aprioryczne i dynamiczne ugruntowanie. Uargumentowaliśmy, dlaczego w perspektywie prakseologicznej należy skupić się na instytucjach prawnych i dlaczego propozycja socjalistyczna musi zostać odrzucona jako nieefektywna. Było to punktem wyjścia dla rozważań na temat drugiej skrajnej alternatywy prawnowłasnościowej: bezpieczeństwa ładu absolutnych praw własności.

Powodem, dla którego uznaliśmy austrolibertariańską ekonomię dobrobytu za nieprzekonującą, było dostrzeżenie jej tautologicznego charakteru. Zauważyliśmy, że teza, która jest przez nią głoszona, zawiera się w jej założeniach. Na dalszych kartach pracy skupiliśmy się przede wszystkim na zagadnieniach metodologicznych.

Pierwszymi analizowanymi przez nas pojęciami były dobrowolność i przymus. Wykazując nieściśności i konsekwencje, do których prowadzi austrolibertariańskie rozumienie dobrowolności w terminach praw własności, uznaliśmy, że austrolibertarianie dokonują nieuzasadnionego pomieszania kategorii prawnych z kategoriami prakseologicznymi. Pokazaliśmy, że interpretowanie dobrowolności jako sytuacji braku naruszeń praw własności nie jest właściwe do tego, by uznawać każdą wymianę dobrowolną za wymianę korzystną dla wszystkich jej stron. Zgodnie z kryterium Roberta Nozicka udowodniliśmy, że niekorzystne, lecz niełamające praw własności transakcje (szantaże) należy traktować jako nieproduktywne tak samo jak wymiany niedobrowolne. Ponadto, dostrzegliśmy, że koncepcja demonstrowanej preferencji jest w tym kontekście nierozstrzygająca, ponieważ wartość każdego działania (także tego pod przymusem) z definicji przewyższa koszt alternatywny. W drugiej części podrozdziału dostrzegliśmy, że wbrew twierdzeniom austriaków istnieje teoretyczna możliwość dokonania

takiego naruszenia praw własności, które będzie korzystne dla ofiary tego naruszenia (choć, jak zaznaczyliśmy, porównując sferę *ex ante* ze sferą *ex post*, wykroczyliśmy tu poza ramy metodologiczne prakseologii).

W odniesieniu do tych wątków można zadać pytanie o wolność od wartościowania (*Wertfreiheit*) ekonomii austriackiej. Jeżeli bowiem austriacy chcieliby posługiwać się kryterium dobrowolności (a więc kryterium normatywnym, bo zakładającym słusność libertariańskiej teorii prawa) jako wyznacznikiem efektywności ekonomicznej, to nie mogliby dłużej utrzymywać, że ich teoria ekonomiczna jest nienormatywna. Zamiast tego mogliby głosić, że dobrowolność jest efektywna w relacji do normatywnego celu nienaruszalności praw własności. Nie musieliby wówczas błędnie twierdzić, że dobrowolność jest tożsama z obopólną korzyścią. Twierdzenie o dobrowolności jako warunku wystarczającym efektywności byłoby wówczas sądem wartościującym. Trudno być może uznać to rozwiązanie za satysfakcjonujące, wydaje się ono jednak bardziej spójne. Być może zresztą wszystkie rozważania o efektywności ekonomicznej muszą być zrelatywizowane do konkretnego celu.

W rozdziale dotyczącym ryzyka zaproponowaliśmy wprowadzenie dystynkcji między skalą preferowanych celów a skalą preferowanych działań. W istocie „przeszczepiliśmy” tam znaną z ekonomii głównego nurtu teorię oczekiwanej użyteczności na grunt prakseologii, by wykazać, że austriackie twierdzenie o tym, że każde działanie oznacza dążenie do najbardziej wartościowego celu, jest niepoprawne. Wydaje się, że z tych i wcześniej wspomnianych powodów koncepcja demonstrowanej preferencji niewiele nam mówi o świecie rzeczywistym: nie możemy na jej podstawie wysnuwać wniosków na temat najbardziej preferowanych celach ludzkich (gdyż te są „zdyskontowane” o ryzyko), a poza tym każde wybierane działanie jest lepsze w porównaniu z kosztem alternatywnym (także w warunkach niedobrowolności). Próbowaliśmy także dowieść, że austriacy powinni skłonić się ku subiektywistycznej interpretacji prawdopodobieństwa.

Dzięki pojęciu ryzyka byliśmy w stanie przejść do wątku dylematów społecznych. Następny podrozdział zawierał swego rodzaju przyczynek do rekonstrukcji teorii gier w pojęciach prakseologii. Choć w literaturze austriackiej szerszy problem dóbr publicznych był wielokrotnie poruszany i usiłowano dowodzić jego bezzasadności, to pokazaliśmy, że jeżeli weźmiemy pod uwagę nasze propozycje, możemy dojść do wniosku, że sytuacje dylematów

społecznych – w szczególności dylematów więźnia – mogą stanowić poważną trudność dla maksymalizacji dobrobytu na wolnym rynku.

Nasze ostatnie zastrzeżenie dotyczyło problemu rozwoju technologicznego i jego związku z ochroną własności intelektualnej. Posługując się narzędziami wypracowanymi w poprzednich punktach, pokazaliśmy, że ustrój libertariański może powstrzymać przedsiębiorców przed dokonywaniem wielkich, ryzykownych inwestycji w badania i rozwój. Dostrzegliśmy wprawdzie jego zalety, lecz zakończyliśmy nasze rozważania konkluzją, że problem ten nie jest możliwy do rozstrzygnięcia *a priori*. Ważne preferencje uczestników rynku mogą istnieć, nie przejawiając się w działaniach przez oddziaływanie ryzyka.

Jak się zdaje, zdołaliśmy dzięki temu wszystkiemu dowieść, że wolny rynek rozumiany jako system społeczny, w którym prawa własności odnoszące się do dóbr rzadkich są bezwzględnie respektowane, nie gwarantuje bezwarunkowo możliwie największej efektywności ekonomicznej. Niemniej zauważyliśmy także, że socjalizm, rozumiany jako system społeczny, w którym istnieje wyłącznie jeden właściciel, gwarantuje nieefektywność ekonomiczną. Dostrzegliśmy również, że interwencje władcze są zawsze obciążone dużym ryzykiem wyrządzenia szkody. Twierdzimy zatem, że otoczenie rynkowe należy uznać za warunek konieczny, lecz niewystarczający dla efektywności ekonomicznej.

Innymi słowy, uważamy, że austriacka obrona wolnego rynku musi zasadzać się na dowodzie nie wprost: nie możemy powiedzieć, że wolny rynek z konieczności maksymalizuje dobrobyt społeczny, lecz możemy skutecznie pokazać, że każda inna alternatywa jest zawodna. Porządek socjalistyczny nie pozwala na racjonalne alokowanie zasobów; interwencje państwa w gospodarkę zwykle przynoszą więcej szkód niż pożytków, a potencjalnych korzyści z interwencji nie jesteśmy w stanie ocenić w żaden obiektywny sposób. Wydaje się zatem, że wolny rynek mimo wszystkich swoich niedomagań pozostaje ustrojem, który powinien pozostawać głównym punktem odniesienia dla jakichkolwiek rozważań ekonomicznych.

Mamy nadzieję, że zaprezentowane przez nas analizy będą impulsem do podjęcia ponownego namysłu nad pojęciami prakseologicznymi w środowiskach sympatyków szkoły austriackiej i pomogą im nadać ich teoriom być może ostrożniejszy, lecz za to bardziej elegancki naukowo charakter.

BIBLIOGRAFIA

- Arystoteles, *Hermetutyka*, przeł. K. Leśniak, PWN, Warszawa 2013.
- Beckermann A., *Wprowadzenie*, w: P. Prechtel, *Leksykon pojęć filozofii analitycznej*, przeł. J. Bremer, Wydawnictwo WAM, Kraków 2009.
- Binmore K., *Teoria gier*, przeł. I. Konarzewska, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2017.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, przekład zbiorowy, PWN, Warszawa 2000.
- Blaug M., *Metodologia ekonomii*, przeł. B. Czarny i A. Molisak, PWN, Warszawa 1995.
- Block W. E., *Defending the Undefendable. The Pimp, Prostitute, Scab, Slumlord, Libeler, Moneylender, and Other Scapegoats in the Rogue's Gallery of American Society*, Ludwig von Mises Institute, Auburn 2018.
- Block W. E., *Libertarianism, Positive Obligations and Property Abandonment: Children's Rights*, „International Journal of Social Economics” 2004, Vol. 13, No. 3, s. 275–286.
- Bochenek M., *Historia rozwoju ekonomii*, t. 1: *Od starożytności do szkoły klasycznej*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2016.
- Bochenek M., *Historia rozwoju ekonomii*, t. 3: *Kierunek subiektywno-marginalny i jego szkoły*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2016.
- Callahan G. i Murphy R. P., *Hans-Hermann Hoppe's Argumentation Ethic: A critique*, „Journal of Libertarian Studies” 2006, Vol. 20, No. 2, s. 53–64.
- Colander D. C. i Landreth H., *Historia myśli ekonomicznej*, przeł. A. Szeworski, PWN, Warszawa 2005.
- Crovelli M. R., *A Challenge to Ludwig von Mises's Theory of Probability*, „Libertarian Papers” 2010, Vol. 2, No. 23, s. 1–15.
- Crovelli M. R., *The Trouble With Axelrod: The Prisoners' Utility Cannot be Measured or Compared*, „Mises Daily Articles”, 16 czerwca 2006, <https://mises.org/library/trouble-axelrod-prisoners-utility-cannot-be-measured-or-compared> (dostęp: 23.12.2018).

- Dominiak Ł., *Libertarianism and Original Appropriation*, „Historia i Polityka” 2017, nr 22 (29), s. 43–56.
- Dominiak Ł., *The Blockian Proviso and the Rationality of Property Rights*, „Libertarian Papers” 2017, Vol. 9, No. 1, s. 114–128.
- Frege F. L. G., *Myśl – studium logiczne*, w: idem, *Pisma semantyczne*, przeł. B. Wolniewicz, PWN, Warszawa 2014, s. 101–129.
- Friedman D., *Ukryty ład*, przeł. M. Zieliński, Fijorr Publishing, Warszawa 2008.
- Hausman D. M., McPherson M. S. i Satz D., *Etyka ekonomii. Analiza ekonomiczna, filozofia moralności i polityka publiczna*, przekład zbiorowy, Copernicus Center Press, Kraków 2017.
- Hayek F. A. von, *Korzystanie z wiedzy w społeczeństwie*, w: idem, *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, przeł. G. Łuczkiwicz, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa 2018, s. 113–132.
- Heller M., *Filozofia nauki*, Copernicus Center Press, Kraków 2016.
- Hoppe H.-H., *Austriacki racjonalizm w epoce schyłku pozytywizmu*, w: idem, *Ekonomia i etyka własności prywatnej. Studia z zakresu ekonomii politycznej i filozofii*, przeł. K. Nowacki, Fijorr Publishing, Warszawa 2016, s. 361–394.
- Hoppe H.-H., *Dwie uwagi o preferencji i obojętności*, w: idem, *Wielka fikcja. Państwo w epoce schyłku*, przeł. K. Nowacki, Fijorr Publishing, Warszawa 2014, s. 319–333.
- Hoppe H.-H., *Ekonomia i etyka własności prywatnej*, w: idem, *Wielka fikcja. Państwo w epoce schyłku*, przeł. K. Nowacki, Fijorr Publishing, Warszawa 2014, s. 19–42.
- Hoppe H.-H., *Ograniczenia prawdopodobieństwa liczbowego*, w: idem, *Wielka fikcja. Państwo w epoce schyłku*, przeł. K. Nowacki, Fijorr Publishing, Warszawa 2014, s. 231–260.
- Hoppe H.-H., *O konserwatyzmie i libertarianizmie*, w: idem, *Demokracja – bóg, który zawiódł*, przeł. W. Falkowski, J. Jabłecki i J. M. Fijor, Fijorr Publishing, Warszawa 2006, s. 252–289.
- Hoppe H.-H., *O ostatecznym uzasadnieniu etyki własności prywatnej*, w: idem, *Ekonomia i etyka własności prywatnej. Studia z zakresu ekonomii politycznej i filozofii*, przeł. K. Nowacki, Fijorr Publishing, Warszawa 2016, s. 353–360.
- Hoppe H.-H., *O pewności i niepewności*, w: idem, *Wielka fikcja. Państwo w epoce schyłku*, przeł. K. Nowacki, Fijorr Publishing, Warszawa 2014, s. 185–230.
- Hoppe H.-H., *O prakseologii i prakseologicznych podstawach epistemologii*, w: idem, *Ekonomia i etyka własności prywatnej. Studia z zakresu filozofii politycznej i ekonomii*, przeł. K. Nowacki, Fijorr Publishing, Warszawa 2016, s. 277–306.

- Hoppe H.-H., *O preferencji czasowej, rządzie i procesie decywilizacyjnym*, w: idem, *Demokracja – bóg, który zawiódł*, przeł. W. Falkowski, J. Jabłecki i J. M. Fijor, Fijorr Publishing, Warszawa 2006, 32–84.
- Hoppe H.-H., *O własności wspólnej, publicznej i prywatnej oraz uzasadnieniu całkowitej prywatyzacji*, w: idem, *Wielka fikcja. Państwo w epoce schyłku*, przeł. K. Nowacki, Fijorr Publishing, Warszawa 2014, s. 89–106.
- Hoppe H.-H., *Socjalizm: problem własności czy wiedzy?*, w: idem, *Ekonomia i etyka własności prywatnej. Studia z zakresu filozofii politycznej i ekonomii*, przeł. K. Nowacki, Fijorr Publishing, Warszawa 2016, s. 267–274.
- Hoppe H.-H., *Teoria socjalizmu i kapitalizmu*, przeł. P. Nowakowski, Instytut Ludwiga von Misesa, Wrocław 2015.
- Huerta de Soto J., *Juan de Mariana i hiszpańscy scholastycy*, w: idem, *Sprawiedliwość a efektywność*, przeł. K. Śledziński, Fijorr Publishing, Warszawa 2010, s. 399–412.
- Huerta de Soto J., *Przedsiębiorczość i ekonomiczna analiza socjalizmu*, w: idem, *Sprawiedliwość a efektywność*, przeł. K. Śledziński, Fijorr Publishing, Warszawa 2010, s. 123–158.
- Huerta de Soto J., *Socjalizm, rachunek ekonomiczny i funkcja przedsiębiorcza*, przeł. W. Rybicki, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2011.
- Huerta de Soto J., *Szkoła austriacka. Ład rynkowy, wolna wymiana i przedsiębiorczość*, przeł. K. Śledziński, Fijorr Publishing, Warszawa 2010.
- Huerta de Soto J., *Teoria efektywności dynamicznej*, w: idem, *Sprawiedliwość a efektywność*, przeł. K. Śledziński, Fijorr Publishing, Warszawa 2010, s. 9–62.
- Kelly Y. J., *Mises, Morgenstern, Hoeselitz i Nash – powiązania Austriaków z wczesną teorią gier*, przeł. T. Jetka, 12 maja 2010, <https://mises.pl/blog/2010/05/12/kelly-mises-morgenstern-hoeselitz-i-nash-powiazania-austriakow-z-wczesna-teoria-gier/> (dostęp: 23.12.2018).
- Kinsella N. S., *New Rationalist Directions in Libertarian Rights Theory*, „Journal of Libertarian Studies” 1996, Vol. 12, No. 2, s. 313–326.
- Kinsella N. S., *Przeciw własności intelektualnej*, przeł. A. Gruhn i M. Zieliński, 29 stycznia 2012, <https://mises.pl/blog/2012/01/29/255/> (dostęp: 23.12.2018).
- Kinsella N. S., *The Blockean Proviso*, „Mises Wire”, 9 listopada 2011, <https://mises.org/wire/blockean-proviso> (dostęp: 23.12.2018).

- Kinsella N. S., *Patenty, czyli jak spowolnić rozwój gospodarczy*, przeł. P. Rusiecki, 20 czerwca 2011, <https://mises.pl/blog/2011/06/20/kinsella-jak-spowolnic-rozwoj-gospodarczy/> (dostęp: 05.12.2018).
- Kirzner I., *Konkurencja i przedsiębiorczość*, przeł. K. Śledziński, Fijorr Publishing, Warszawa 2010.
- Kisielewicz A., *Logika i argumentacja. Praktyczny kurs krytycznego myślenia*, PWN, Warszawa 2017.
- Kvasnička M., *Rothbard's Welfare Theory: A Critique*, „New Perspectives on Political Economy” 2008, Vol. 4, No. 1, s. 41–52.
- Kwarciański T., *Biorąc etykę poważnie – wprowadzenie do polskiego wydania*, w: Hausman D. M., McPherson M. S. i Satz D., *Etyka ekonomii. Analiza ekonomiczna, filozofia moralności i polityka publiczna*, przekład zbiorowy, Copernicus Center Press, Kraków 2017, s. 5–9.
- Machaj M., *Kapitalizm, socjalizm i prawa własności*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2013.
- Machaj M., *Słów kilka o ekonomii dobrobytu*, 15 sierpnia 2006, <https://mises.pl/blog/2006/08/15/303/> (dostęp: 23.12.2018).
- Malinowski G., *Logika ogólna*, Wydawnictwo PWN, Warszawa 2010.
- Megger D., Wysocki I., *Austrian Welfare Economics: a Critical Approach*, „Ekonomia – Wrocław Economic Review” 2019, nr 25 / 1.
- Mises L. von, *Kalkulacja ekonomiczna w socjalizmie*, przeł. J. Jabłecki, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2011.
- Mises L. von, *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, przeł. W. Falkowski, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2011.
- Mises L. von, *Socjalizm*, przeł. S. Sękowski, Wydawnictwo Arcana, Kraków 2009.
- Mises L. von, *Teoria a historia. Interpretacja procesów społeczno-gospodarczych*, przeł. G. Łuczkiwicz, Instytut Ludwiga von Misesa i PWN, Warszawa 2011.
- Nozick R., *Anarchia, państwo i utopia*, przeł. P. Maciejko i M. Szczubiałka, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa 2010.
- Parfit D., *Racje i osoby*, przeł. W. M. Hensel i M. Warchala, PWN, Warszawa 2012.
- Popper K. R., *Logika odkrycia naukowego*, przeł. U. Niklas, Fundacja Aletheia, Warszawa 2002.

- Romanow Z., *Koncepcje wartości i ceny w teoriach ekonomicznych*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1988, nr 3, s. 149–162.
- Rothbard M. N., *Ekonomia wolnego rynku*, przeł. R. Rudowski i M. Zieliński, Instytut Ludwiga von Misesa i Fijorr Publishing, Warszawa 2017.
- Rothbard M. N., *Etyka wolności*, przeł. J. Wozinski, Fijorr Publishing, Warszawa 2016.
- Rothbard M. N., *Interwencjonizm, czyli władza a rynek*, przeł. R. Rudowski, Fijorr Publishing, Warszawa 2009.
- Rothbard M. N., *O nową wolność. Manifest libertariański*, przeł. W. Falkowski, Oficyna Wydawnicza Volumen, Warszawa 2007.
- Rothbard M. N., *Praxeology: Reply to Mr. Schuller*, „The American Economic Review” 1951, Vol. 41, No. 5, s. 943–946.
- Rothbard M. N., *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*, w: *On Freedom and Free Enterprise. Essays in Honor of Ludwig von Mises*, ed. M. Sennholz, The Ludwig von Mises Institute, Auburn 2008 (1956).
- Rybicki W., *O „metamorfozach” ekonomii dobrobytu*, „Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu” 2017, nr 481, s. 73–93.
- Slenzok N., *Dwa argumenty na rzecz libertarianizmu w teorii prawa naturalnego Murraya Rothbarda*, „Dialogi Polityczne” 2017, nr 22, s. 23–40.
- Stodolak S., *Patenty kontra postęp*, „Obserwator Finansowy”, 5 czerwca 2015, <https://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/makroekonomia/patenty-kontra-postep/> (dostęp: 23.12.2018).
- Strauss L., *Klasyczna filozofia polityczna*, w: idem, *Jerozolima i Ateny oraz inne eseje z filozofii politycznej*, przeł. R. Mordarski, Wydawnictwo Marek Derewiecki, Kęty 2012, s. 148–164.
- The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2018*, Nobel Media AB 2018, 8 października 2018, <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2018/summary/> (dostęp: 23.12.2018).
- Wertheimer A., *Coercion*, Princeton University Press, New Jersey 1989.
- Wysocki I., *A Note on Block-Hoppe Debate on Indifference*, „Quarterly Journal of Austrian Economics” 2017, Vol. 20, No. 4, s. 360–365.
- Zaluski W., *Racjonalność i teoria gier*, w: *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, red. M. Gorazda, Ł. Hardt i T. Kwarciński, Copernicus Center Press, Kraków 2017, s. 277–302.

Życiński J., *Rodzaje i warunki racjonalności poznawczej*, „Zagadnienia Filozoficzne w Nauce”
1983, nr 5, s. 26–37.

SPIS TABEL

Tabela 1. Dylemat więźnia z preferencjami wyrażonymi w liczbach porządkowych.....	62
Tabela 2. Dylemat zaufania z preferencjami wyrażonymi w liczbach porządkowych.....	64
Tabela 3. Dylemat wdrażania innowacji.....	70