

Radosław Wojtyszyn
Prokuratura Okręgowa we Wrocławiu

Interwencja triangularna i jej konsekwencje dla gospodarki

JEL Classification: E6, B25, B35

Keywords: Rothbard, price controls, minimum wage, product control, monopoly, statism.

Abstract

Triangular intervention and its consequences for economy

The paper is a continuation of the presentation of Rothbard's criticism of state interventionism in economy. It is focused on its triangular version. As a triangular intervention we classify price controls, minimum wage, product regulation, including all sorts of monopolistic privileges, licenses and tariffs, production and employment standards, patents and copyright, and prohibition. The article also presents Rothbard's views on the nature of monopoly and the possibility to create monopoly prices in the free market. Following Rothbard, we consider the mechanisms of statism and its side effects for entrepreneurial activity, violating not only the economic sphere, but also the ethics of liberty.

Artykuł ten jest częścią szerszej analizy problemu państwowego interwencjonizmu w gospodarce, a zarazem kontynuacją publikacji dotyczącej interwencji binarnej w ujęciu amerykańskiego ekonomisty i przedstawiciela austriackiej szkoły ekonomii — Murraya Newtona Rothbarda (Wojtyszyn 2014).

Na potrzeby klarowności wyводу przypomnijmy pokrótce podstawowe założenia wiążące się z typizacją interwencjonizmu, jaką przeprowadził Rothbard. Interwencja utożsamiona przez niego została z wprowadzeniem do stosunków międzyludzkich siły fizycznej w formie agresji i zastąpieniem dobrowolnych działań przymusem. Z prakseologicznego punktu widzenia bez znaczenia jest tożsamość osoby lub grupy osób stosujących siłę. Rothbard wprowadził pojęcie agresora lub podmiotu interweniującego, czyli jednostki lub organu kolegialnego interweniującego w wolne relacje społeczne i rynkowe, a także dobrowolne działania osób i właścicieli majątku. Następnie wyróżnił trzy rodzaje interwencji. Pierwszą z nich jest interwencja autystyczna. Polega ona na zmuszeniu osoby przez podmiot interweniujący do wykonania lub zaniechania jakiejś czynności, która bezpośrednio dotyczy wyłącznie tej jednostki lub jej mienia. Tym samym

ogranicza swobodę dysponowania przez daną osobę jej własnością w sytuacji, gdy nie przystępuje ona do transakcji wymiennej. Agresor nie otrzymuje tu żadnego dobra lub usługi w zamian. Jako przykład owej interwencji Rothbard podaje zabójstwo, napaść, zakaz składania hołdu, wyrażania opinii albo wykonywania praktyk religijnych. Drugim rodzajem jest będąca przedmiotem niniejszego artykułu interwencja binarna, której istotę stanowi wymuszenie przez podmiot interweniujący w m i a n y między nim a podmiotem interwencji lub żądanie darowizny. Powstaje tu hegemoniczna relacja między dwiema osobami — agresorem i podmiotem agresji. Jej przykładami są napad rabunkowy, podatki i wszelkie odmiany państwowego niewolnictwa. W końcu, ostatnim rodzajem wyszczególnionym przez autora jest interwencja triangularna, a więc sytuacja, w której agresor wymusza transakcję wymienną między parą podmiotów albo takiej transakcji zabrania. Mamy tu do czynienia z hegemonicznym stosunkiem między agresorem a parą stron transakcji lub potencjalnej transakcji. W skład tego typu interwencji zaliczyć można, przykładowo, kontrolę cen lub licencjonowanie określonej działalności (Wojtyszyn 2014).

Jednym z naczelných rodzajów interwencji triangularnej, a więc sytuacji, w której agresor zmusza parę osób do dokonania wymiany lub im tego zabrania, jest kontrola cen. Uściślając, kontrola cen dotyczy warunków wymiany i zawsze ma reperkusje dla produkcji (Rothbard 2009, s. 37; Mises 2007, s. 640–658).

Rothbard wyróżnia dwa rodzaje kontroli cen — narzucenie ceny minimalnej, poniżej której sprzedaż produktu jest zakazana, oraz ceny maksymalnej, stanowiącej najwyższą cenę, po której można dobra zbyć. Kontrola ta może być skuteczna lub nieskuteczna. Bezowocną jest regulacja, która nie wpływa na cenę rynkową; przykładowo — rząd ustawowo zakazuje sprzedaży mleka powyżej 10 złotych za litr, gdy cena rynkowa waha się w okolicach 2 złotych za litr. Kontrola ta generuje jedynie dodatkowe i marnotrawne miejsca pracy dla urzędników państwowych (Rothbard 2008, s. 293).

Przykładem skutecznej kontroli jest wprowadzenie ceny maksymalnej, na poziomie niższym niż rynkowa cena równowagi dla danego dobra. W takim wypadku nie następuje oczyszczenie rynku i ilość dobra, jaką ludzie chcą nabyć, przekracza ilość oferowaną do sprzedaży, co tym samym sztucznie generuje niedobór. Mechanizm ten działa według poniższego schematu. Rząd, pragnąc rozszerzyć dostęp do określonego dobra, uznawanego powszechnie za istotne, ma dwie możliwości: albo nabywać owo dobro za pomocą środków zdobytych przez podatki i sprzedawać je taniej, albo ustanowić cenę na poziomie niższym niż rynkowy. W drugim przypadku przedsiębiorcy, by uniknąć strat wywołanych sprzedażą poniżej kosztów, będą dobro magazynować z nadzieją na późniejszą jego sprzedaż po normalnych cenach bądź też wycofają się z nieopłacalnej produkcji — w obu wypadkach efektem jest zmniejszenie podaży. W pierwszej sytuacji rząd musi nakazać sprzedaż wszystkich dostępnych zapasów po określonej cenie, w drugiej zaś albo wycofać się z dotychczasowej polityki, albo ustanowić ceny

czynników produkcji potrzebnych do wytwarzania owego istotnego dobra. Lecz i tu powtarza się ta sama historia — rząd musi ustanowić ceny czynników produkcji, zarówno materiałowych, jak i ludzkich, potrzebnych do wytwarzania czynników produkcji, zmuszając przedsiębiorców i pracowników do kontynuowania pracy przy tych samych cenach i zarobkach. Niemożliwe jest pominięcie jakiegokolwiek gałęzi wytwórczości ani nienakazanie kontynuacji procesu produkcji, gdyż w takim wypadku zarówno kapitał, jak i siła robocza przeniosą się w strefę nieobjętą regulacją, co skutkować będzie proporcjonalnym spadkiem podaży towarów uznanych przez rząd za szczególnie ważne do zaspokojenia potrzeb mas. Doprowadza to do totalnej kontroli biznesu, zastępując gospodarkę rynkową systemem gospodarki planowanej (Mises 2002, s. 26–27; Mises 2004, s. 107–119). Konsumenci będą zmuszeni obejść się bez zakupów lub starać się nabyć dobro na tzw. czarnym, a więc nielegalnym, rynku, płacąc wyższą cenę za poniesione przez dostawców ryzyko. Upowszechni się zjawisko kolejek, łapówek lub innych sposobów faworyzowania stałych klientów. Jak pisał Rothbard (2009, s. 38, przyp. 23):

Delegalizując jakąś wymianę, rząd czyni łapówki koniecznością; wzięcie łapówki przez urzędnika rządowego to sprzedanie przez niego pozwolenia na dokonanie wymiany.

Dodatkowo, jeśli podaż kontrolowanego produktu jest elastyczna, a więc do którego produkcji stosowane są niespecyficzne czynniki produkcji, mogące mieć też alternatywne zastosowanie, niedobór znacząco się powiększy. Gdy regulacja cen maksymalnych będzie dotyczyć tylko niektórych produktów, przedsiębiorcy i czynniki wytwórcze przeniosą się do linii produkcyjnych wytwarzających substytuty limitowanego dobra. Zwiększony popyt skieruje się na owe substytuty, co spowoduje wzrost ich ceny (Rothbard 2008, s. 295).

Drugą odmianą skutecznej regulacji jest narzucenie ceny wyższej niż wolnorynkowa, a zatem wprowadzenie ceny minimalnej. Cena minimalna stwarza sztuczną nadwyżkę limitowanego produktu, która zwiększy się jeszcze bardziej w przypadku zatrudnienia do jego produkcji niespecyficznych czynników wytwórczych. Zawyżona cena będzie przyciągać zasoby do linii produkcyjnych wytwarzających objęty regulacją towar, a jednocześnie zniechęcać konsumentów do dokonania zakupu. Selektywność interwencji spowoduje, że czynniki produkcji będą opuszczać linie, na których mogą lepiej przysłużyć się ich właścicielom oraz konsumentom, i tym samym wytworzą nadmierny produkt, co będzie jednoznaczne z poniesieniem przez ich właścicieli dodatkowych strat. Interwencja rządowa zniekształca jedno z głównych kryteriów, jakimi kierują się przedsiębiorcy przy podejmowaniu działań. Zakłóca ona procesy dostosowawcze, powodując straty oraz niewłaściwą z punktu widzenia zaspokojenia potrzeb konsumentów alokację surowców (Rothbard 2009, s. 39–40).

Ten rodzaj interwencji triangulanej, jaką jest kontrola ceny, działa w przypadku cen każdego rodzaju dobra — konsumpcyjnego, kapitałowego, ziemi lub pracy. W przypadku tego ostatniego przyjmuje postać płacy minimalnej regulowanej ustawowo. Prawne narzucenie poziomu płacy powyżej rynkowej war-

tości określonego typu usługi pracy skutkuje przewagą jej podaży nad popytem. Owa nadwyżka usług pracy stanowi niedobrowolne masowe bezrobocie. Z kolei wprowadzenie takiej regulacji jedynie w wybranych branżach prowadzi do wzrostu w nich bezrobocia, jako że rosnące stawki płacy przyciągają do nich nowych pracowników. W efekcie pracownicy podejmują mniej dochodową pracę w mniej produktywnych liniach produkcyjnych. Sytuacja ta zachodzi bez względu na podmiot narzucający płacę minimalną — a więc państwo lub związki zawodowe (Rothbard 2009, s. 42; Rothbard 1988, s. 1, 7–8; Rothbard 2008, s. 89–105; Mises 2007, s. 649–658).

Podsumowując, należy podkreślić, iż w przypadku kontroli cen zawsze ucierpi pewna liczba jednostek, posiadająca środki wymiany i pragnąca nabyć pewne dobra na własność. Pierwotnie deklarowany cel wprowadzenia ceny maksymalnej, w postaci zwiększenia dostępności dobra dla zwykłego konsumenta po niższej cenie, nie wytrzymuje konfrontacji ze stanem rzeczywistym, a mianowicie ze zmniejszeniem jego podaży na rynku. Cena minimalna, mająca pierwotnie zapewnić sprzedawcom wyższe dochody, w efekcie pozostawia ich z niesprzedaną nadwyżką towaru. Dodatkowo kontrola cen zniekształca alokację surowców i czynników produkcji w gospodarce, ze szkodą dla konsumentów. Co warto podkreślić, wprowadzenie tej regulacji wymaga istnienia rozbudowanego aparatu administracyjnego, a to generuje zwiększenie interwencji binarnej w postaci opodatkowania, celem jego sfinansowania. Samo istnienie armii urzędników oznacza odciążenie pracowników od produktywnych zajęć, których od tego momentu muszą finansować pozostali producenci (Rothbard 2008, s. 302)¹.

Interwencja triangularna może wpływać także na naturę produktu lub osób dokonujących transakcji. W drugim wypadku mówi się o kontroli produktu, polegającej na regulacji samego dobra i zakazie jego sprzedaży — prohibicja, albo ludzi sprzedających lub kupujących dane dobro (np. prawa zakazujące mułmanom obrotu alkoholem). Konsekwencją kontroli są straty wszystkich stron zaangażowanych w wymianę — konsumentów niemogących zaspokoić swych pilnych potrzeb przez zakup produktu i producentów niebędących w stanie uzyskać dochodu w danej linii produkcyjnej, a zarazem zmuszonych do niższych zarobków w innych gałęziach produkcji. Zyski odnoszą jedynie rządowi biurokraci — dzięki zajmowaniu finansowanych z podatków stanowisk i satysfakcji ze sprawowania nad innymi władzy (Rothbard 2008, s. 302–303).

Zadekretowanie prawne prohibicji staje się zawsze powodem do rozpoczęcia działalności nielegalnej w postaci tzw. czarnego rynku, czyli nieoficjalnego handlu zakazanym produktem. Niemniej jednak, podaż danego dobra będzie na takim rynku niższa, jego zaś cena wyższa — owa drożyzna ma skompensować producentom ryzyko związane z łamaniem prawa. Im ściganie przestępstw prohi-

¹ Na temat kontroli cen w USA w latach 70. zob. Rothbard 1995b, s. 123–127. Na temat kontroli cen w okresie wojennym zob. Rothbard 1972, s. 66–110. Regulacja dotycząca narzucania maksymalnych i minimalnych cen odnosi się też do pieniądza.

bicyjnych jest skuteczniejsze i im wyższe kary dla nielegalnych producentów, tym wyższa jest cena takiego produktu. Dodatkowo nielegalność procederu utrudnia skuteczną dystrybucję i upowszechnienie informacji o produkcie. W efekcie czarny rynek staje się gorzej zorganizowany pod względem wydajności, a niemożność rozwoju działalności na dużą skalę owocuje zmniejszeniem efektywności płynącej z szerszej współpracy, której konsekwencje ponoszą konsumenci płacący wyższe ceny (Rothbard 2009, s. 49–50).

Prohibicja może przyjmować dwie formy: całkowitą, co oznacza, że obrót produktem jest w pełni nielegalny, oraz częściową, polegającą najczęściej na racjonowaniu, czyli zakazie konsumpcji powyżej pewnej ilości. Racjonowanie uderza w standard życia i przynosi straty konsumentom, zmniejszając dodatkowo rozkład wydatków konsumpcyjnych. Polega to na tym, iż produkty niepodlegające reglamentacji lub racjonowane w mniejszym zakresie kupowane są przez ludzi częściej, mimo iż woleliby oni nabywać więcej dóbr reglamentowanych. Co więcej, kupony upoważniające do otrzymania produktu racjonowanego zaczynają pełnić funkcje pieniężne, a to okalecza i osłabia właściwy pieniądz na rynku, wywołując zamieszanie — konsumenci nie są teraz w stanie swoimi wydatkami pokierować alokacją czynników produkcji, co przecież następuje dzięki klasycznemu kupowaniu pieniądza przez producentów i jego wydawaniu przez konsumentów. Ponadto, owe kupony upoważniające do nabycia racjonowanego dobra nie mogą zostać przeniesione na inne osoby, co jeszcze bardziej fałszuje rozkład wydatków konsumpcyjnych, albowiem ludzie, którzy nie chcą określonego towaru, nie mogą wymienić kuponów na produkty pożądane przez inne jednostki (Rothbard 2008, s. 304–305).

Kolejne rodzaje prohibicji to ustanawiane przez rząd priorytety i przydziały w produkcji i dystrybucji zasobów. Jest to nic innego jak subsydiowanie firm niewydajnych, jako że wydajni przedsiębiorcy nie mogą otrzymać potrzebnych im dóbr, nawet przebijając oferty swych nieefektywnych odpowiedników podczas zakupu zasobów produkcyjnych. Wspomnieć tu należy o prawach ograniczających liczbę godzin pracy, zabraniających wykonywania pracy i wymuszających bezczynność. Uderzają one w produkcję oraz przynoszą szkodę pracownikom chcącym pracować, zmniejszając ich zarobki i obniżając poziom życia całego społeczeństwa (Rothbard 2009, s. 51–52; Thorton 1991).

Niezwykle istotną kwestią, będącą przedmiotem zainteresowania polityki gospodarczej państwa, są monopole. Rothbard tworzy zupełnie odmienną teorię monopolu, krytykując wcześniejsze podejścia do tego zagadnienia, łącznie z koncepcjami Ludwiga von Misesa². Ze względu na rozległość i złożoność nowatorskiej ekonomicznej analizy Rothbarda ograniczymy się w tym miejscu do jej najważniejszych założeń, przedstawionych w *Ekonomii wolnego rynku*.

² Szerzej na temat neoklasycznej teorii monopolu, do której Rothbard zalicza też austriacką szkołę ekonomii, zob. Mises 1951, s. 385–392; Mises 2007, s. 240–241 i 306–323. Por. także Machlup 1952.

Po pierwsze, Rothbard krytycznie odnosi się do Misesa sformułowania suwerenności konsumenta. Uważa je za nadużycie i przykład błędnego stosowania przez ekonomię pojęć mających konotację polityczną. Koncepcja suwerenności konsumentów odwołuje się do dóbr materialnych, suwerenność zaś oznacza władzę nad działaniami i wymianami innej osoby, opartą na użyciu przemocy. W ostateczności, zdaniem ekonomisty, można mówić jedynie o samosuwerenności jednostki, człowiek przyjmuje bowiem pozycję suwerena wobec swego ciała, własności i swoich czynów (Rothbard 2008, s. 7–14; Murphy 10.06.2004). W wolnym społeczeństwie za sprzeczne z suwerennością konsumentów uważa się monopolistyczne ograniczenia, głównie w produkcji. Jednakże przedsiębiorca, korzystając z własnej samosuwerenności, ma prawo ograniczyć podaż jakiegoś dobra, jeśli takie rozwiązanie znajduje się wyżej na jego skali preferencji niż szersza produkcja. Dodatkowo, w sytuacji nieelastycznego popytu — a więc stałego zapotrzebowania na dany towar, konsumenci najczęściej uznają spadek podaży produktu i wzrost jego ceny za co najmniej korzystny, albowiem w przeciwnym wypadku poszukiwaliby substytutów, a więc uelastyczniłi swój popyt, zmuszając producenta do zwiększenia podaży i obniżenia ceny. Przy ograniczeniu produkcji, nawet w postaci niszczenia wytworzonego już dobra, nie można mówić o marnotrawstwie — ono zachodzi jedynie w wypadku nadmiernej produkcji określonego towaru kosztem innych dóbr, które mogłyby zostać wytworzone (Rothbard 2008, s. 15–21).

Powstające na rynku kartele są zdaniem Rothbarda niesłusznie demonizowane. Tworzenie kartelu jest tożsame z powołaniem do życia spółki lub korporacji — następuje tu decyzja o połączeniu aktywów, a także stworzenie centralnej organizacji podejmującej decyzje dotyczące polityki cenowej i produkcji wszystkich wchodzących w jej skład członków oraz alokacji korzyści pieniężnych między nimi. Wolny rynek będzie zawsze zmierzał do sytuacji najbardziej pożądaney z punktu widzenia zaspokojenia potrzeb konsumentów, a tym samym wpływał na optymalny rozmiar firmy. Rothbard przypomina, iż produkcja to nie tylko fizyczna transformacja surowców prowadząca do powstania produktu, ale także proces jego transportu i przekazania w ręce użytkowników. Kartelom zarzuca się często produkowanie dla zysku, sztucznie wyróżniając kategorię produkcji użytkowej. Podział ten jest błędny, albowiem każda produkcja, w tym dla osiągnięcia zysku pieniężnego, wytwarza dobra użytkowe. Dodatkowo kartel jest organizacją bardzo niestabilną i nietrwałą — jeśli przynosi zyski, zostanie zamieniony w fuzję, przez połączenie aktywów pod postacią dóbr kapitałowych, a jeżeli generuje straty, członkowie w miarę możliwości wystąpią z niego jak najszybciej. Nie można też przypisywać przedsiębiorcy odpowiedzialności za niezdolność do uzyskania substytutów dóbr, które on wytwarza — przypisywanie wolności w możliwości wyboru innych substytucyjnych produktów jest myleniem wolności *per se* z obfitością dóbr, wynikającym z niedostrzegania różnicy między warunkami tworzonymi przez naturę a ludzkimi działaniami zmierzającymi do przekształcenia

natury. Zatem wolna konkurencja to swoboda działania, tzn. konkurowania lub niekonkurowania w zależności od życzenia jednostki, a co ważne — brak kapitału nie eliminuje wspomnianej swobody wejścia na rynek, gdyż ona dalej istnieje (analogia: każdy może zostać koszykarzem, ale nie każdy dobrym koszykarzem). W związku z tym, jeśli porozumienie kartelowe jest dobrowolne, nie narusza wolności konkurencji, a fakt osiągania przez nie dochodów oznacza, iż jest ono korzystne dla konsumentów (Rothbard 2008, s. 22–41)³.

Za monopolistę, według Rothbarda, nie można uznać wyłącznego dostawcy dowolnego dobra. Chociaż ta koncepcja może wydawać się spójna, jest niepraktyczna i za pojemna, gdyż odnosi się do zbyt obszernego fragmentu rzeczywistości. Każde rozróżnienie dwóch dóbr poczynione przez konsumentów czyni je specyficznymi i wyjątkowymi, przypisując im jednocześnie charakter monopolistyczny. Stąd też, zgodnie z tą koncepcją, za monopolistę może być uznana każda jednostka, dysponuje bowiem ona swą wyjątkową i wyłączną własnością prywatną. Monopolem nie można nazwać kontroli nad ceną produktu — cena stanowi wzajemne uzgodnienie, na podstawie którego podejmowana jest decyzja o przystąpieniu do wymiany (Rothbard 2008, s. 42–48).

Niezwykle istotną, a zarazem kontrowersyjną, jest przeprowadzona przez Rothbarda krytyka ceny monopolistycznej, określanej często jako jedna z głównych cech charakteryzujących istnienie monopolu. Twierdzi on, iż na wolnym rynku nie ma możliwości definitywnego stwierdzenia o podążaniu cen w kierunku ceny monopolistycznej czy konkurencyjnej. Można mówić jedynie o cenie wolnorynkowej. W literaturze powszechne jest stwierdzenie, iż cena monopolistyczna prowadzi do uzyskania przez producenta dodatkowych dochodów, wskutek ograniczenia podaży przy nieelastycznym popycie na towar. Jednakże nie ma żadnych kryteriów pozwalających z całą stanowczością stwierdzić, że dane ograniczenie jest antyspołeczne. Wszystkie firmy produkują w celu maksymalizacji swego dochodu netto, kierując się przewidywanym popytem. Starają się one zlokalizować cenę, powyżej której popyt staje się elastyczny — jeśli okaże się, iż dochód można uzyskać dzięki ograniczeniu produkcji lub zniszczeniu wytworzonych towarów, producenci bez wahania tak uczynią. Rothbard wyraża przekonanie, iż mówienie o wstępnej cenie jako konkurencyjnej, a o cenie z późniejszego okresu jako monopolistycznej mija się z celem — jako że brakuje żadnych kryteriów pozwalających na zdefiniowanie ceny konkurencyjnej, możliwe jest jedynie określenie obu cen jako wolnorynkowych. Idąc dalej, o bycie ceny monopolowej nie decyduje również jej porównanie z cenami innych towarów powstałych z podobnych czynników — do czasu gdy zarówno czynniki, jak i towary nie staną się identyczne w oczach konsumentów, są one odmiennymi dobrami (Rothbard 2008, s. 49–82; Armentano 1978, s. 94–110).

³ Szerzej o strukturze produkcji, stopie procentowej i jej determinantach, ustalaniu ogólnych cen czynników produkcji, przedsiębiorczości i zmianach, a także cenach poszczególnych czynników i dochodach z produkcji zob. Rothbard 2007.

Rothbard przekreśla jeszcze możliwość istnienia dwóch innych rodzajów monopolu — lokalizacyjnego oraz naturalnego. W przypadku pierwszego, mającego wynikać z określonego położenia i płynących z niego korzyści, stwierdza, iż każdą osobę można określić mianem monopolisty, bo w danym miejscu i czasie może znajdować się tylko jeden byt. Gdy chodzi o monopol naturalny, mający przysługiwać określonym podmiotom z racji istotności użyteczności publicznej, która nie może podlegać konkurencji, twierdzi, iż konceptualnie branża użyteczności publicznej nie różni się od pozostałych, stąd też powiązanie z nią jakichś szczególnych uprawnień jest niezasadne (Rothbard 2008, s. 82–88).

Analiza problematyki monopolu skłania Rothbarda do przyjęcia tezy, iż monopolem możemy nazwać jedynie przywilej państwowy rezerwujący pewien zakres produkcji dla określonej jednostki lub grupy. Podjęcie zarezerwowanej działalności przez innych jest zakazane pod groźbą użycia państwowego przymusu. Definicję tę wywodzi autor z angielskiego *common law* i wiąże z wydarzeniami politycznymi w Anglii w XVI i XVII wieku, kiedy to wskutek oporu wobec taryf celnych Korona angielska starała się znaleźć alternatywne rozwiązanie przez wprowadzenie ograniczeń produkcji i przedsiębiorczości w postaci monopolu. Od tego czasu termin ten zaczął być kojarzony z tyranią i nieczystymi interesami (Rothbard 2008, s. 49–50). Jeżeli przywilej dotyczy jednej osoby lub firmy, nosi miano przywileju monopolowego, jeżeli zaś kilku osób lub firm — przywileju quasi-monopolowego lub oligopolowego. Przynosi on korzyść podmiotowi, na którego rzecz został wydany, szkodę zaś ponoszą potencjalni konkurenci zmuszeni do zaakceptowania niższego wynagrodzenia w mniej produktywnych sferach produkcji, a także konsumenci, niemogący kupować towarów, których wytwórcami mogliby być konkurenci firm objętych przywilejem monopolistycznym (Rothbard 2009, s. 52)⁴.

Teorię ceny monopolowej można zastosować do państwowych przywilejów monopolistycznych — w przeciwieństwie do wolnego rynku, gdzie nie da się wyróżnić ceny konkurencyjnej i monopolowej, w tym wypadku jej rozróżnienie na wolnorynkową i monopolową jest możliwe. Monopolista będący adresatem przywileju ma perspektywę osiągnięcia ceny monopolowej, jeżeli popyt na wytwarzane przez niego dobro jest nieelastyczny powyżej ceny wolnorynkowej, a więc gdy konsumenci nie mogą zaspokoić swych potrzeb za pomocą substytutów zakupionych u potencjalnych konkurentów. Ów beneficjent może ograniczyć produkcję i w ten sposób zmaksymalizować przychód. Zmniejszenie poziomu produkcji i nieefektywne wykorzystanie potrzebnych do niej czynników, a także wzrost cen uderzają w konsumentów. Wykluczone jest w tym wypadku stwierdzenie, iż owo ograniczenie jest najbardziej produktywnie w wymiarze wartościowym a zarazem korzystne dla nabywców, albowiem ich wolny wybór doprowadziłby do ustalenia

⁴ Stąd też Rothbard dopatruje się bezsensowności w domaganiu się przez opinię publiczną, by rząd prowadził politykę antymonopolową. Jak sam pisze: „Aby zlikwidować monopole, rząd musi po prostu zlikwidować własne twory”, Rothbard 2009, s. 114; zob. też Armentano 1988, s. 3–11.

się ceny wolnorynkowej. W tej sytuacji siła zastosowana przez państwo uniemożliwia im zakup dóbr od wszystkich, którzy chcieliby je sprzedać (Rothbard 2009, s. 53–56).

W świetle tych rozważań Rothbard ciekawie ujmuje zagadnienie korupcji w administracji państwowej. Jego zdaniem przekupywanie urzędników jest płaceniem c e n y za określoną usługę — za powstrzymanie się od egzekwowania państwowych przepisów wobec osoby wręczającej łapówkę. Tym samym przyjęcie przez pracownika administracji korzyści majątkowej jest jednoznaczne, z prakseologicznego punktu widzenia, ze sprzedażą rządowego pozwolenia na prowadzenie określonej działalności:

Z ekonomicznego punktu widzenia nie ma różnicy między zakupem rządowego pozwolenia na prowadzenie działalności a nieformalnym zaplaceniem odpowiedniej kwoty urzędnikowi. Osoba wręczająca łapówkę otrzymuje nieformalne, ustne pozwolenie na podjęcie pewnych działań. Fakt, że w każdym z przypadków inni urzędnicy otrzymują pieniądze, jest bez znaczenia (Rothbard 2009, s. 113).

Ta nieformalna licencja może pełnić funkcję monopolistycznego przywileju. Jeżeli urzędnik przyjmuje łapówkę od jednej osoby i daje jej prawo działalności w pewnej sferze, mamy do czynienia z klasycznym przykładem wspomnianego przywileju, umożliwiającego uzyskanie ceny monopolowej. Natomiast gdy kompetentny pracownik państwowej administracji wydaje takie nieoficjalne pozwolenia wszystkim gotowym zapłacić określoną cenę, łapówka przypomina zryczałtowany podatek, zamykający drogę na rynek mniej zamożnym konkurentom, niemogącym pozwolić sobie na jego uiszczenie. Należy przy tym pamiętać, iż korupcja jest zjawiskiem wywołanym delegacją pewnych linii produkcyjnych, aczkolwiek łagodzącym spowodowaną rządowymi zakazami utratę użyteczności czerpanej przez konsumentów i producentów z obopólnej wymiany rynkowej (Rothbard 2009, s. 113)⁵.

Państwo, zdaniem Rothbarda, starając się ukryć społeczną szkodliwość monopolu, powołuje je do życia niebezpośrednio — przyznającymi przywilejami monopolistycznymi. Autor podaje ich wyczerpujący katalog: (1) przymus kartelizacji w określonych branżach; (2) nieoficjalne kartele powstające w wyniku interwencji w relacje rynkowe, jak na przykład przyznanie kwot produkcyjnych w rolnictwie; (3) licencje wymagające od przedsiębiorców spełnienia określonych wymogów i uiszczenia opłaty eliminującej z rynku mniejsze podmioty niemające wystarczającego kapitału do jej uregulowania; (4) standardy „jakości” zabraniające sprzedaży produktów poniżej określonego jakościowego poziomu wyznaczonego przez państwową administrację; (5) taryfy celne nakładające swego rodzaju podatek na konkurentów spoza danego regionu geograficznego;

⁵ Ponadto autor dzieli łapówki na dwie kategorie: 1) obronne — zakup pozwolenia na prowadzenie zakazanej działalności; 2) inwazyjne — uzyskanie wyłącznego lub quasi-wyłącznego zezwolenia na prowadzenie działalności, przy jednoczesnym wyeliminowaniu potencjalnej konkurencji ze strony innych osób — Rothbard 2009, s. 114.

(6) ograniczenia liczby imigrantów ograniczające konkurencję obcych przedsiębiorców i pracowników; (7) prawa zakazujące zatrudniania dzieci eliminujące rywalizację na rynku pracy ze strony pracowników poniżej pewnego wieku; (8) prawa określające płace minimalne, wywołujące bezrobocie wśród pracowników w najmniej produktywnym wymiarze wartościowym; (9) prawa określające dozwoloną liczbę godzin pracy, skutkujące częściowym bezrobociem wśród chętnych pracować więcej; (10) przymusowe uzwiązkowienie branż wytwórczych wykluczające z rynku pracy osoby o najmniejszym stażu lub o najmniejszych wpływach politycznych w swoim związku zawodowym; (11) pobór do wojska wymuszający porzucenie produktywnych zajęć przez wielu młodych ludzi; (12) zakazy i wymogi wymierzone w różne formy organizacji podmiotów gospodarczych i utrudniające im działalność na rynku — prawa antytrustowe, podatki korporacyjne, zakaz handlu ulicznego lub sprzedaży bezpośredniej, prawa nakazujące zamykanie placówek handlowych o określonych godzinach lub dniach itp.; (13) prawa o ochronie surowców naturalnych wymuszające ograniczenie produkcji; (14) patenty uniemożliwiające późniejszym odkrywcom wykorzystanie swego odkrycia w celach produkcyjnych (Rothbard 2009, s. 56–58). Z racji wymogu zwięzłości oraz tego, iż ten wachlarz przywilejów monopolistycznych jest niezwykle szeroki, ograniczę się do przedstawienia przykładów najważniejszych pod względem wpływu na proces gospodarowania, społeczną użyteczność, jak też zakres pogwałcenia wolności i własności jednostek.

Pierwsza kategoria przywilejów monopolistycznych odnosi się do formy i sposobu działania przedsiębiorców w określonych branżach. Przymus kartelizacji i wspieranie przez państwo powstawania nieoficjalnych karteli wymusza na producentach przynależność do jednej organizacji. Co prawda, firmy nie są ograniczone pod względem wejścia na rynek, ale za to muszą przestrzegać wyznaczonych przez rząd kwot produkcyjnych, określających maksymalną wielkość produkcji. Limituje to ilość towarów dostępnych dla konsumentów, działając na ich szkodę, a ponadto uderza w strukturę produkcji, uniemożliwiając jej dostosowanie się do popytu, chociażby przez wyeliminowanie możliwości pojawiania się na rynku wydajnych firm (Rothbard 2009, s. 58). Co warto podkreślić, prawa antytrustowe w obliczu wyłącznej możliwości powstawania monopolu dzięki państwowym przywilejom naprawdę są źródłem stałych, nieprzewidywalnych utrudnień w aspekcie wydajnych przedsięwzięć biznesowych — brak precyzyjnej definicji przestępstwa monopolistycznego, przy nieudolnych próbach chaotycznego określenia konstytutywnych cech monopolu, owocuje niejasnością i podejmowaniem wyroków *ex post facto* (Rothbard 2009, s. 84–90). Gdy chodzi o licencje, są wyrazem ograniczenia podaży pracy i liczby form wytwórczości w danej branży, pod postacią wysokich opłat lub restrykcyjnych wymogów prowadzenia działalności. Oprócz wymienionych wad ukształtowany w ten sposób rynek cechuje się sztywnością, niewydajnością i niezdolnością adaptacyjną

do zmieniających się potrzeb konsumentów. Dodatkowo licencje przyznawane producentom mogą prowadzić do ustanowienia przez nich ceny monopolowej na świadczone przez nich usługi lub produkowane dobra, a przyznanie ich pracownikom zawsze skutkuje wprowadzeniem ceny restrykcyjnej (wykluczającej) pracy, eliminującej więc z rynku mniej wykwalifikowanych pracowników mogących pracować za niższe wynagrodzenia, a tym samym zmniejszającej podaż usług pracy (Rothbard 2009, s. 59–61; Machlup 1952, s. 287–294)⁶. Należy wspomnieć o krytycznym stosunku Rothbarda wobec wszelkich standardów jakości i bezpieczeństwa narzucających określone wymogi produkcyjne lub świadczenia usług w imię ochrony konsumenta. Po pierwsze, jakość jest pojęciem względnym, a po drugie — o jakości danego produktu decydują konsumenci, dokonując wolnych wyborów na rynku. Tego typu regulacje, na przykład w formie wymogu zdobycia określonego wykształcenia lub dyplomu, są kolejnym czynnikiem chroniącym pracowników wykwalifikowanych i eliminującym z rynku niewykwalifikowaną siłę roboczą, świadczącą usługi po niższej cenie i zaspokajającą w ten sposób popyt konsumentów. Rothbard podaje przykład regulacji dotyczących świadczenia usług medycznych:

Konsumenci nie mają możliwości wyboru niższej jakości leczenia mniej poważnych schorzeń za niższą cenę i nie mogą też korzystać z usług lekarzy, którzy uznają inne teorie medyczne niż wykładane w zatwierdzonych przez państwo szkołach.

To, w jakim stopniu owe wymogi służą ‘ochronie’ zdrowia społeczeństwa, a w jakim ograniczeniu konkurencji, można wnioskować z faktu, że udzielanie darmowych porad medycznych bez posiadania licencji rzadko jest uznawane za przestępstwo. Tylko sprzedaż usług medycznych wymaga licencji. Ponieważ darmowa porada medyczna może w równym stopniu, jeśli nie większym, zaszkodzić pacjentowi, widać wyraźnie, że głównym celem regulacji jest ograniczenie konkurencji, a nie ochrona społeczeństwa (Rothbard 2009, s. 62).

Rządowe specyfikacje produktów i usług, definiując je w sposób dokładny, uniemożliwiają ich poprawę i usprawnienia technologiczne. Narzucone standardy odbierają konsumentom funkcję decyzyjną w sprawie jakości i przekazują ją arbitralnym ciałom państwowym, usztywniając i monopolizując system gospodarczy. Ochronie konsumenta z powodzeniem mogą służyć regulacje prawne ścigające złamanie umowy i oszustwo, w wypadku jeśli sprzedawca dostarcza nabywcy dobro sprzeczne z podaną przez niego wcześniej specyfikacją (Rothbard 2009, s. 62–63). W końcu przepisy bezpieczeństwa, zwłaszcza w branży budowlanej, utrudniają dokonanie jakiegokolwiek postępu wychodzącego poza normy określone w przepisach administracyjnych — przypominają one prewencyjne wymierzenie kary dla przedsiębiorcy, w imię ochrony zdrowia i życia zanim te dobra zostaną naruszone, domniemując jego winy z urzędu (Rothbard 2009, s. 64–66).

Kolejne ograniczenia łączą się z tzw. międzynarodową wymianą handlową i dotyczą taryf celnych. Chronią one miejscowe firmy przed konkurencyjną

⁶ O licencjach (koncesjach) jako rozwiązaniach prawnych ułatwiających wprowadzenie cen monopolowych zob. także Mises 2007, s. 315.

sprzedają towarów z innego obszaru geograficznego, dając im możliwość ustanawiania cen monopolowych. Cła uderzają w konsumentów, pozbawiając ich wyboru lepszych produktów po cenach rynkowych. Szkodzą one również wydajniejszym firmom zagranicznym, nie pozwalając na wykorzystanie przewagi związanej z położeniem geograficznym i wynikającą stąd specjalizacją. Tym samym czynniki produkcji są gorzej wynagradzane, wykonują bowiem zadania mniej produktywne pod względem wartości (Rothbard 2009, s. 66; Gregory 1968). Zwolennicy protekcjonizmu celnego często odwołują się do konieczności uchronienia gospodarki krajowej przed niekorzystnym bilansem handlowym. Jednak według Rothbarda sformułowanie to jest błędne i mylące. Nie można mówić o niekorzystnym bilansie handlowym, każdy zakup dokonywany przez podmioty na rynku jest bowiem działaniem najbardziej korzystnym dla nabywcy w danym czasie, i to samo dotyczy skonsolidowanego bilansu handlowego regionu lub kraju. Idąc dalej, konieczność ochrony lokalnych producentów z użyciem ciał okazuje się absurdalna, gdy logicznie zastosujemy ją do przypadku dwóch osób. Zakaz wzajemnego nabywania od siebie dóbr wymusza na tych osobach osiągnięcie samowystarczalności — samodzielnego produkowania wszystkich potrzebnych towarów. Co prawda zlikwidowane zostanie ich bezrobocie, jednakże prowadzić one będą egzystencję na granicy przeżycia, płacąc sobie wysokie nominalne wynagrodzenia za wytwarzane dobra, a ich wartość realna w kategoriach innych produktów drastycznie spadnie. Logicznym celem taryf protekcyjnych jest samowystarczalność pojedynczych producentów, oznaczająca ubóstwo wszystkich, a nawet śmierć większości ludzi żyjących obecnie. Rothbard traktuje je jako odwrót od cywilizacji ku barbarzyństwu (Rothbard 2009, s. 67–69)⁷. W myśli protekcjonistów pojawia się też argument o konieczności ochrony nowo powstałych branż. Mamy tu do czynienia z błędną analogią, porównującą nową branżę z nowo narodzonym dzieckiem. Owszem, starsze firmy mają przewagę w postaci zainwestowanego wcześniej kapitału, jednak zawsze należy działać odpowiednio do zaistniałych okoliczności, w tym efektywnie gospodarować kapitałem pochodzącym z inwestycji poprzedników. Subsydowanie nowych firm przynosi szkodę konsumentom, którzy nie mogą skorzystać na efektywnym spożytkowaniu istniejącego już kapitału. Konsekwentnie, rozwijając argument na rzecz protekcjonizmu, zdaniem Rothbarda należałoby stwierdzić, iż żadna nowa firma nie może powstać i przetrwać konkurencji ze strony istniejących już przedsiębiorstw, niezależnie od lokalizacji. Zapomina się jednak, iż młode firmy mogą wykorzystywać najnowszy i najbardziej produktywny sprzęt oraz wybierać najlepsze lokalizacje (Rothbard 2009, s. 70–74; Mises 2007, s. 311–315, 432–433, 631–637)⁸.

⁷ Na temat *reductio ad absurdum* argumentów protekcjonistycznych zob. Bastiat 2007a, s. 221–225, 387–398; Bastiat 2008b.

⁸ Na temat przykładowej polityki celnej Stanów Zjednoczonych zob. Rothbard 1995c, s. 355–367, a także Adrianus 7.06.2005.

Następna grupa pokrótce omówionych przywilejów monopolistycznych dotyczy rynku pracy. Należy tu wymienić ograniczenia imigracyjne określające maksymalną liczbę osób obcego pochodzenia, która może osiedlić się i podjąć legalną pracę zarobkową na terenie danego kraju, chroniące tym samym rodzimych pracowników. Uderzają one w trend zrównywania się na całym świecie stawek płac za pracę o takiej samej produktywności w wymiarze wartościowym, a także w międzynarodowy podział pracy oraz najbardziej wydajną alokację produkcji i ludności — biznes przemieszcza się bowiem z obszarów o wysokich stawkach płac na obszary o stawkach niższych, pracownicy zaś emigrują z terenów o niższych płacach na terytoria charakteryzujące się wyższymi zarobkami. Zakaz pracy dzieci powoduje wśród nich przymusowe bezrobocie i zwiększa cenę pracy dotychczasowych pracowników. Podobnie pobór wojskowy usuwa część siły roboczej z rynku, zmniejszając na nim konkurencję. Przymus zrzeszeń w związkach zawodowych i powiązane z nim regulacje płacy minimalnej równie mocno uderzają w rynek pracy i dobrobyt ogółu społeczeństwa. Płace minimalne są jednoznaczne z przymusowym bezrobociem wśród osób, których produktywność w wymiarze wartościowym jest niższa niż dozwolone prawem minimum. Restrykcje płacowe narzucone przez związki zawodowe wywołują zaburzenia w produkcji, obniżają stawki płac pracowników niezrzeszonych, zmniejszając tym samym ogólną produktywność gospodarki (Rothbard 2009, s. 74–82).

Produkcję limitują także monopolistyczne przywileje w postaci praw służących ochronie zasobów naturalnych, ograniczające teraźniejsze ich zużycie na poczet przyszłych potrzeb lub wymuszające inwestowanie w podtrzymywanie odnawialnych odmian. W ten sposób państwo zniekształca alokację czynników wytwórczych, przesuwając je do przyszłej produkcji, narzucając jednocześnie jej rodzaj. Rothbard stwierdza, iż tego typu regulacje w niewytłumaczalny sposób uprzywilejowują przyszłe pokolenia, których dobrobyt i bogactwo z pewnością będą większe w stosunku do sytuacji dzisiejszej populacji, błędnie zakładając, które zasoby i w jakiej ilości będą im potrzebne. A przecież działalność produkcyjną definiują dobra i usługi konsumowane zawsze w jakiejś teraźniejszości, stąd też nie ma racjonalnych powodów, by ograniczać konsumpcję w jednej teraźniejszości i uprzywilejowywać jakąś przyszłą teraźniejszość, która może się nigdy nie zdarzyć. Do tego los przyszłości zależy od obecnych oszczędności i inwestycji. Działający na rynku ludzie decydują o strukturze czasowej alokacji czynników produkcji, a wyznacznikiem dla nich są oczekiwane korzyści z wykorzystania posiadanych zasobów w teraźniejszości i przyszłości. Preferencja czasowa decyduje o sposobie tej alokacji — im jest wyższa, tym więcej środków zostanie zainwestowanych w przyszłe korzyści, a tym samym więcej zasobów naturalnych będzie podlegać dobrowolnej ochronie. Jednocześnie ludzie starają się zawsze maksymalizować teraźniejszą wartość swej ziemi i dóbr kapitałowych — może dlatego pojawia się niesłuszny zarzut, iż prywatny

właściciel jakiegoś zasobu beztrzesko zużyłby go w całości. Rothbard podkreśla jednak, że zapomina się o bardzo ważnym fakcie — o wartości kapitałowej własności decydują przyszłe z niej przychody, tak więc właściciel będzie dbał o jej zachowanie. Tym samym prawa ochrony zasobów naturalnych bezpodstawnie odmawiają ich prywatnym właścicielom racjonalnego z nich korzystania. Każdorazowa próba określenia standardu ilościowego zasobów przeznaczonych do zużycia jest arbitralna, jako że nie da się jej sprecyzować poza rynkiem i oczekiwaniami konsumentów. Pomija się też zmiany technologiczne, które wpływają na rozmiar zużycia dostępnych surowców, ale także pozwalają na wykorzystanie zasobów do tej pory beзуytecznych (Rothbard 2009, s. 91–95; Pasour 1979, s. 371–390). W końcu należy wspomnieć, iż wprowadzenie regulacji pozwalających na czasowe użytkowanie domen państwowych, w których skład wchodzi określone zasoby naturalne, prowadzi do ich nadmiernej eksploatacji i marnotrawnego zużycia, bo nikt nie jest zainteresowany zachowaniem ich wartości kapitałowej. Bezpłatne korzystanie z własności państwowej eskaluje zjawisko konfliktów, w miarę jak zwiększa się liczba konkurentów o darmowe korzyści. W ten sposób deformowana jest skala preferencji czasowej, co nie służy dobrobytowi w przyszłości (Rothbard 1986, s. 1, 3). Prawa chroniące zasoby naturalne, ograniczające ich wykorzystanie, a przez to produkcję, tworzą przywilej monopolistyczny, pozwalając właścicielom surowca lub jego substytutów na uzyskanie korzyści monopolowych w postaci wyższej ceny — wykluczają bowiem możliwość pojawienia się na rynku nowych konkurentów lub zwiększenia produkcji przez istniejących. Przyczyniają się one też do kartelizacji ziemi, której właściciele czerpią z tego dodatkowe dochody (Rothbard 2009, s. 96–103).

Kolejną grupą monopolistycznych przywilejów są *patenty*, które Rothbard wyraźnie odróżnia od praw autorskich. Łączenie ich w jedną grupę jest jego zdaniem całkowicie błędne, jako że charakteryzują się one zupełnie odmienną relacją wobec zasad wolnego rynku. Zarówno jedna, jak i druga kategoria łączy się z prawami własności dotyczącymi *innowacji*, jednak różnica między nimi polega na ich egzekwowaniu. Istotą praw autorskich jest ściganie kradzieży twórczości artystycznej, będącej czyjąś własnością. W ich wypadku powód musi udowodnić, iż pozwany miał styczność z dziełem, które rzekomo skopiował — uściślając, musi wykazać, że pozwany owo dzieło ukradł, reprodukując je i sprzedając bez zgody twórcy. Na wolnym rynku sprzedaż utworów artystycznych obwarowana jest w większości wypadków warunkiem zakazu jego powielania w celach osiągnięcia korzyści majątkowej — niedotrzymanie go stanowi naruszenie umowy i implikowaną kradzież. Jeżeli pozwany stworzył niezależnie takie samo dzieło, ma prawo wykorzystywać je i sprzedawać bez żadnych przeszkód. Natomiast odnośnie do patentów — są one przywilejami monopolowymi przyznawanymi przez rząd pierwszym odkrywcą pewnych rozwiązań technologicznych nazywanych wynalazkami i uniemożliwiającymi późniejszym, nawet niezależnym odkrywcą wykorzystanie swego odkrycia w celach produkcyjnych (Rothbard

2008, s. 133–135)⁹. Wolny rynek wyeliminowałby instytucję patentu, przyznając wynalazcy nieograniczone w czasie uprawnienia wynikające z prawa autorskiego. Co więcej, jeśli państwo drogą patentu dekretuje trwałość czyjejś własności, która wygasa danego dnia, to tym samym jest ono *de facto* prawdziwym właścicielem pozwalającym danej osobie korzystać ze swej własności przez określony czas (Rothbard 2008, s. 137). Oczywiście pojawia się wiele argumentów mających usprawiedliwiać ochronę patentową. Rothbard stara się odpierać najbardziej popularne. Po pierwsze, panuje przekonanie, iż patenty chronią prawa własności do nowych pomysłów. Pozorność tego argumentu ukazuje, iż tylko niektóre z innowacyjnych wynalazków podlegają opatentowaniu. Po drugie, ich przyznawanie na określoną liczbę lat ma pobudzać ludzi do wydatkowania wystarczających środków na prace badawcze. Lecz znów pojawia się tutaj arbitralne wartościowanie — o tym, czy wielkość sum przeznaczanych na dane przedsięwzięcie jest odpowiednia, decydują działający na rynku konsumenci przez dokonywanie wyborów, a każda decyzja odgórnie narzucająca poziom wydatków w dowolnej branży będzie arbitralnym naruszeniem relacji produkcyjnych i najefektywniejszej alokacji zasobów. Co więcej, nie jest oczywiste, że patenty owocują zwiększeniem wydatków na badania. Dzięki ich przyznaniu pierwszemu odkrywcy zostaje wyeliminowany motyw prowadzenia badań przez konkurentów. Stąd też wydatki na eksperymenty są nadmiernie pobudzane na wczesnych etapach, zanim ktokolwiek otrzyma patent, a później niepotrzebnie ograniczane, gdy ów patent obowiązuje. Dodatkowo system taki pobudza wydatki wyłącznie w dziedzinach, w których możliwe jest otrzymanie na wyłączność wspomnianych uprawnień. Podsumowując ową kwestię, należy stwierdzić, iż przywilej patentowy staje się skapitalizowaną korzyścią monopolową — właściciel patentu zamiast sprzedawać samodzielnie swe produkty oparte na wynalazku, może zbyć komuś swój przywilej lub udzielać licencji innym firmom, pozwalając im na sprzedaż opatentowanych produktów. Stąd też wydane na jego podstawie licencje przypominają podatek ograniczający produkcję w stosunku do jej możliwego poziomu na wolnym rynku, podnosząc cenę produktu i obniżając standard życia konsumentów. Blokując niektóre procesy wytwórcze, owocuje to zniekształceniem alokacji zasobów, które muszą być

⁹ Rothbard sprzeciwia się podstawowemu rozróżnieniu między patentami i prawami autorskimi, w których świetle pierwsze dotyczą wynalazków mechanicznych, a drugie głównie utworów literackich. Jego zdaniem zastosowanie instytucji patentu byłoby nawet wskazane wobec twórczości artystycznej — reprezentują ją dzieła niepowtarzalne — jest niemal niemożliwe, by jakikolwiek utwór został stworzony niezależnie przez więcej niż jedną osobę. Wynalazczość jest raczej odkrywaniem praw natury, stąd też podobne wynalazki mechaniczne tworzone są przez cały czas. Podstawową różnicą między tymi dwiema kategoriami jest, iż prawa autorskie są logicznym atrybutem praw własności na wolnym rynku, a patenty monopolistycznym pogwałceniem uprawnień właścicielskich — Rothbard 2008, s. 136. Szerzej na temat leseferystycznej krytyki praw własności intelektualnej zob. Kinsella 2001, s. 1–53.

wykorzystane w mniej produktywnych pod względem wartościowym procesach (Rothbard 2009, s. 103–109; Desrochers 1998, s. 51–74; Cole 2001, s. 79–105)¹⁰.

Konkludując te rozważania, należy stwierdzić, iż tak jak interwencja binarna jej trójstronna odpowiedniczka nie znajduje najmniejszej aprobaty w oczach Murraya Rothbarda. Jest ona niezasadna nie tylko pod względem etycznym, ale także z prakseologicznego punktu widzenia, albowiem przez zastosowanie nieodpowiednich środków nigdy nie osiąga zakładanych celów, a wręcz przeciwnie — doprowadza do jeszcze większych zakłóceń w sferze społecznej i gospodarczej. Kontrola cen ingeruje w proces produkcji i dystrybucji dóbr, powodując ich sztuczny niedobór lub nadmiar. Płaca minimalna, mająca w założeniu chronić pracowników, generuje większe bezrobocie. Prawa antymonopolowe służą realnie powoływaniu do życia państwowych monopolii. Kontrola produktu blokuje konsumentów niemogących zaspokoić swych palących potrzeb przez zakup produktu oraz producentów niebędących w stanie uzyskać dochodu w danej linii produkcyjnej, a zarazem zmuszonych do niższych zarobków w innych gałęziach produkcji. Prawa zaś chroniące zużycie zasobów naturalnych skutkują ich nadmierną eksploatacją i marnotrawnym zużyciem, nikt nie jest bowiem zainteresowany zachowaniem ich wartości kapitałowej. Tym samym powinna ona zostać odrzucona.

Literatura

- Adrianus L. (7.06.2005), *Tariffs, Wars, and the Economics of Protection: Lessons from the History of American Textile*, <http://mises.org/journals/scholar/Adrianus.pdf> [dostęp: 22.05.2014].
- Armentano D.T. (1978), *A Critique of Neoclassical and Austrian Monopoly Theory*, [w:] *New Directions in Austrian Economics*, red. L.M. Spadaro, 94–110, Kansas City: Sheed Andrews and McMeel, <http://mises.org/etexts/armentanomonopoly.pdf> [dostęp: 22.05.2014].
- Armentano D.T. (1988), *Rothbardian Monopoly Theory and Antitrust Policy*, [w:] *Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray N. Rothbard*, red. W. Block, 3–11, Auburn: Ludwig von Mises Institute, <http://mises.org/books/maneconomyliberty.pdf> [dostęp: 22.05.2014].
- Bastiat F. (2007a), *Economic Sophism*, [w:] *idem, The Bastiat Collection*, t. 1, 169–426, Auburn Alabama, Mises Institute, <http://mises.org/books/bastiat1.pdf> [dostęp: 22.05.2014].
- Bastiat F. (2007b), *The Bastiat Collection*, t. 1, Auburn Alabama, Mises Institute, <http://mises.org/books/bastiat1.pdf> [dostęp: 22.05.2014].
- Bastiat F. (2008a), *Bilans handlowy*, [w:] *idem, Mały wybór pism*, 26–30, M. Wojtenko, http://mises.pl/wp-content/uploads/2008/10/Frederic_Bastiat_Maly_wybor_pism.pdf [dostęp: 22.05.2014].
- Bastiat F. (2008b), *Mały wybór pism*, M. Wojtenko, http://mises.pl/wp-content/uploads/2008/10/Frederic_Bastiat_Maly_wybor_pism.pdf [dostęp: 22.05.2014].
- Block W. (red.) (1988), *Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray N. Rothbard*, Auburn: Ludwig von Mises Institute, <http://mises.org/books/maneconomyliberty.pdf> [dostęp: 22.05.2014].

¹⁰ Szerzej na temat ekonomicznej analizy systemu patentowego w USA, który został poddany krytyce Rothbarda, zob. Machlup 1958.

- Cole J.H. (2001), *Patents and Copyrights: Do the Benefits Exceed the Costs?*, „The Journal of Libertarian Studies” 15, nr 4, 79–105, http://mises.org/journals/jls/15_4/15_4_3.pdf [dostęp: 22.05.2014].
- Desrochers P. (1998), *On the Abuse of Patents as Economic Indicators*, „The Quarterly Journal of Austrian Economics” 1, nr 4, 51–74, http://mises.org/journals/qjae/pdf/qjae1_4_3.pdf [dostęp: 22.05.2014].
- Gregory T.E.G. (1968), *Tariffs: A Study in Method*, New York: Augustus M. Kelley Publishers, http://mises.org/books/tariffs_method_gregory.pdf [dostęp: 22.05.2014].
- Kinsella N.S. (2001), *Against Intellectual Property*, „The Journal of Libertarian Studies” 15, nr 2, 1–53, http://mises.org/journals/jls/15_2/15_2_1.pdf [dostęp: 22.05.2014].
- Machlup F. (1952), *The Political Economy of Monopoly*, Johns Hopkins Press, Baltimore, http://mises.org/books/political_economy_monopoly_machlup.pdf [dostęp: 22.05.2014].
- Machlup F. (1958), *An Economic Review of the Patent System. Study Commission by the Subcommittee on Patents, Trademarks, and Copyrights of the Committee on the Judiciary*, US Senate, 85th Congress, second session, Washington, D.C.: US Government Printing Office, <http://mises.org/etexts/patentsystem.pdf> [dostęp: 22.05.2014].
- Mises L. von (1951), *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*, New Haven: Yale University Press, <http://mises.org/books/socialism.pdf> [dostęp: 22.05.2014].
- Mises L. von (2002), *Planowany chaos*, Lublin-Rzeszów.
- Mises L. von (2004), *Liberalizm w tradycji klasycznej*, Kraków.
- Mises L. von (2007), *Ludzkie działanie*, Warszawa.
- Murphy R.P. (10.06.2004), *Mises i Rothbard o suwerenności konsumenta*, <http://mises.pl/blog/2004/06/10/128/> [dostęp: 22.05.2014].
- Pasour E.C. Jr. (1979), *Conservation, “X-Inefficiency” and Efficient Use of Natural Resources*, „The Journal of Libertarian Studies” 3, nr 4, 371–390, http://mises.org/journals/jls/3_4/3_4_2.pdf [dostęp: 22.05.2014].
- Radosh R., Rothbard M.N. (red.) (1972), *A New History of Leviathan*, New York: E.P. Dutton & Co.
- Rothbard M.N. (1972), *War Collectivism in World War I*, [w:] *A New History of Leviathan*, red. R. Radosh, M.N. Rothbard, 66–110, New York: E.P. Dutton & Co., <http://mises.org/rothbard/warcollectivism.pdf> [dostęp: 22.05.2014].
- Rothbard M.N. (1986), *Government vs. Natural Resources*, „The Free Market”, December 1986, 1 i 3, <http://mises.org/journals/fm/fm1286.pdf> [dostęp: 22.05.2014].
- Rothbard M.N. (1988), *Outlawing Jobs: The Minimum Wage, Once More*, „The Free Market” 6, nr 12, 1, 7–8, <http://mises.org/journals/fm/fm1288.pdf> [dostęp: 22.05.2014].
- Rothbard M.N. (1995a), *Making Economic Sense*, Auburn, AL: Mises Institute, <http://mises.org/books/econsense.pdf> [dostęp: 22.05.2014].
- Rothbard M.N. (1995b), *Price Controls Are Back!*, [w:] *idem, Making Economic Sense*, 123–127, Auburn, AL: Mises Institute, <http://mises.org/books/econsense.pdf> [dostęp: 22.05.2014].
- Rothbard M.N. (1995c), *Protectionism and the Destruction of Prosperity*, [w:] *idem, Making Economic Sense*, 355–367, Auburn, AL: Mises Institute, <http://mises.org/books/econsense.pdf> [dostęp: 22.05.2014].
- Rothbard M.N. (2007), *Ekonomia wolnego rynku*, t. II, Chicago-Warszawa.
- Rothbard M.N. (2008), *Ekonomia wolnego rynku*, t. III, Chicago-Warszawa.
- Rothbard M.N. (2009), *Interwencjonizm, czyli władza a rynek*, Warszawa.
- Spadaro L.M. (1978), *New Directions in Austrian Economics*, Kansas City: Sheed Andrews and McMeel.
- Thorton M. (1991), *The Economics of Prohibition*, University of Utah Press, <http://mises.org/books/prohibition.pdf> [dostęp: 22.05.2014].
- Wojtyśzyn R. (2014), *Interwencja binarna jako przykład państwowego etatyzmu w gospodarce*, „Wrocław Economic Review — working papers”.

Sprzedaż publikacji
Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego
prowadzi
Dział Sprzedaży
Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego Sp. z o.o.
50-137 Wrocław, pl. Uniwersytecki 15
tel. 71 3752885
e-mail: marketing@wuwr.com.pl
www.wuwr.com.pl

Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego
zaprasza do swoich księgarni:
• Księgarnia internetowa: www.wuwr.com.pl
• Księgarnia Uniwersytecka
50-137 Wrocław, pl. Uniwersytecki 15
tel. 71 3752923

