

# Prywatna obronność oparta na ubezpieczeniach a efekt gapowicza

Autor: **Robert Danneskjöld**

Źródło: [mises.org](http://mises.org)

Tłumaczenie: **Jakub Borusewicz**

Journal of Libertarian Studies, Vol. 22 (2011)

*Stwórzmy libertariańską teorię wojny i pokoju.*

Murray Rothbard<sup>1</sup>

Libertariańscy myśliciele, włączając Hoppego, Hummela i Murphy'ego, próbowali poradzić sobie z obecnością „[gapowiczów](#)” w teoretycznym systemie prywatnej obronności. Tak jak w przypadku większości dóbr publicznych, gapowicze stanowią problem również w dziedzinie produkcji bezpieczeństwa. W tym artykule proponuję rozwiązanie problemu efektu gapowicza i analizuję inne problemy, wcześniej nie rozpatrywane w literaturze przedmiotu.

## **Istota wojny prywatnej**

Rozpoczynając debatę o obronności opartej na ubezpieczeniach, musimy zbadać różnice pomiędzy hipotetyczną wojną prywatną, a obecnymi działaniami wojennymi pomiędzy państwami. Gdy produkcja dóbr zostaje przeniesiona spod rządowej kontroli w ręce prywatne, ich natura często ulega zmianie. Wojna i zapewnianie bezpieczeństwa bez wątpienia także zmieniłyby się wraz z prywatyzacją. Siły rynkowe na pewno wymagałyby pojawienia się nowych celów i broni w czasie wojny.

Wiele współczesnych publikacji na temat prywatyzacji zakłada, że prywatne wojny byłyby skoncentrowane na zajmowaniu terenu. Naturalnie, celem każdego rządu jest utrzymanie monopolu na użycie siły w granicach

---

<sup>1</sup> Zob. Murray Rothbard, „War, Peace, and the State” [w:] *Egalitarianism as a Revolt against Human Nature: and Other Essays*, Libertarian Review Press, Waszyngton, 1974, s. 66.

pewnego terytorium. Skoro władanie terytorium było podstawowym motywem działania rządów, nic dziwnego, że od tysiącleci wojny są toczone zgodnie z tym schematem.

Jednak bez zamiaru utworzenia przymusowego monopolu prywatna agencja obronna staje w obliczu innych bodźców i prowadzi walkę zgodnie z rachunkiem zysków i strat. Jak zauważa Bob Murphy: „Wojna jest bardzo kosztowna, a prywatne firmy znacznie bardziej troszczą się o własny majątek niż rządy o życie i własność swoich obywateli”<sup>2</sup>. Podczas gdy rząd mniej obchodzi „życie i własność obywateli”, prywatne firmy muszą uwzględnić te czynniki, jako wpływające na ich bilans finansowy. Co więcej, gdyby prywatna firma zechciała zająć dane terytorium w czasie wojny, napotkałaby szereg przeszkód. Po pierwsze, prywatne przedsiębiorstwa mają ścisłe statuty i deklaracje misji, określające ich działalność. Wielu klientów byłoby niechętnych korzystaniu z usług firm zmierzających do zdobycia władzy nad innymi<sup>3</sup>. Co jednak ważniejsze, prywatne przedsiębiorstwa nie mają podstaw, by rościć sobie prawo do suwerenności. Monopol przemocy w przypadku prywatnej firmy byłby więc co najmniej politycznie niestabilny, a w najgorszym przypadku doprowadziłby do buntu lokalnej ludności.

Niemniej jednak istnieją dwie możliwe korzyści z przejmowania terytoriów przez siły prywatne. Po pierwsze, wyzwoleni obywatele mogliby stać się przyszłymi klientami. Po drugie, zdobycze mogą dać zyski przedsiębiorstwom — w szczególności zajęcie terenów publicznych. Drugi powód mógłby stworzyć bodźce podobne do tych, które kierowały korsarzami w czasie dawnych konfliktów morskich. Walczyli oni w celu przejęcia wrogich statków i sprzedania ich, wraz z ładunkiem, za jak najwyższą cenę w porcie macierzystym. Podobnie wojska prywatne mogłyby przejmować własność państwową — taką jak sądy, drogi czy parki — celem odsprzedaży ich na rynku. Jednakże takie „korsarstwo” mogłoby natrafić na problemy dotyczące suwerenności oraz prawnego tytułu do przejętej własności. Lokalni mieszkańcy mogą nie uznawać prawa firmy do przejęcia własności publicznej. Korsarze przejmowali zagraniczne statki i odsprzedawali je we własnym kraju — a nie za granicą. Wyobraź sobie amerykańskiego korsarza z okresu wojny o niepodległość, przechwytyującego

---

<sup>2</sup> Zob. Robert Murphy, *Chaos Theory: Two Essays on Market Anarchy*, RK Communications LLC, 2002, s. 19.

<sup>3</sup> Choć z drugiej strony, część osób może w nie zainwestować właśnie z tego powodu!

brytyjski statek i sprzedającego go brytyjskim podatnikom w Londynie. Z pewnością jest to możliwe, ale wielu ludzi trzymałoby się z daleka od takiego handlu. Co gorsza, ludzie są jeszcze bardziej związani z ziemią — mieszkańcy mogliby być oburzeni, widząc jak ich miejski park jest sprzedawany przez prywatną armię. Jednakże inne aktywa będące w posiadaniu państwa mogą zostać przejęte i zbyte dużo łatwiej — na przykład złoto w Forcie Knox, samoloty, czołgi, rakiety, technologie itd.

Kolejnym bodźcem dla prywatnej firmy obronnej jest moment, w którym walka dobiega końca. Firmy prywatne walczą do momentu, w którym krańcowa korzyść równa się krańcowym kosztom. Ten rachunek korzyści i strat nie musi mieć wartości wymiernej. Firma broniąca ojczystego terytorium może być motywowana takimi czynnikami jak patriotyzm i poczucie obowiązku. Ponadto zawarte kontrakty mogą zmuszać przedsiębiorstwa do walki pomimo poniesienia dużych strat. Niektóre z tych kontraktów mogą wymieniać kryteria w postaci określonego czasu walki, poniesionych strat i kontrolowanego terytorium. Bez tego rodzaju ustaleń wielu klientów nie byłoby skłonnych do wykupienia polisy w firmie, która nie jest zobowiązana do kontynuowania walki w wypadku zaistnienia najczarniejszego scenariusza<sup>4</sup>. Ponieważ prywatne armie kierują się innymi bodźcami, nieuchronnie zmienia się również natura wojny pomiędzy prywatną armią a państwem.

### **Bodźce do unikania walki**

Obronność oparta na ubezpieczeniach napotka na swojej drodze wiele problemów, a zwłaszcza efekt gapowicza. Przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe dąży do zbrojnej obrony własności, jednocześnie pragnąc uniknąć kosztownych konfliktów. Działania wojenne zagrażają życiu i powodują szkody materialne. W rezultacie, nawet poprzez działania obronne, prywatne armie mogą zagrozić własności klientów opłacających składki. Murphy zauważa tę niechęć do wojny: „[...] bodźce do pokojowego rozwiązania konfliktów byłyby znacznie silniejsze w rynkowej anarchii niż w obecnym systemie”<sup>5</sup>. Na pierwszy rzut oka prywatna

---

<sup>4</sup> Niemniej jednak firma prywatna nadal walczy dopóki krańcowy przychód nie zrówna się z krańcowym kosztem. Koszt rezygnacji z przestrzegania kontraktu jest uwzględniany w rachunku. Jasno określone warunki umowy podniosłyby koszty wczesnej kapitulacji, wpływając na końcowy rezultat działań firmy, ale nie zmieniłyby zasadniczo procesu podejmowania decyzji.

<sup>5</sup> Zob. Murphy, s. 19.

firma wolałaby być przejęta przez państwo bez jakiegokolwiek oporu. Jednakże musimy uwzględnić fakt, iż państwo ma władzę nakładania podatków i regulacji, negatywnie wpływających na zyski firmy, wielkość rynku i jej codzienną działalność. W rzeczywistości jest mało prawdopodobne, by prywatna armia została w ogóle dopuszczona do działania na zajęтым terytorium. Istotą posiadania monopolu na użycie przemocy jest bycie jedyną potęgą na danym terytorium. Jeżeli przedsiębiorstwa obronne i ubezpieczeniowe zrezygnują z walki, prawdopodobnie przestaną istnieć.

Firma musi więc porównać koszty obrony z subiektywnym prawdopodobieństwem nałożenia nowych podatków i regulacji przez zdobywców. Dodatkowym, ważnym kosztem do rozważenia jest reputacja. Jeżeli klienci oczekiwali, że przedsiębiorstwo będzie stawiać opór, nigdy więcej go nie wybiorą. Nawet jeżeli przedsiębiorstwo uniknie nowych regulacji i opodatkowania, straci wszystkich swoich klientów. Mimo że decyzja o walce lub jej zaprzestaniu wydaje się opierać na prostym rachunku zysków i strat, są to z pewnością jedynie pozory. Przedsiębiorstwo musi wybierać pomiędzy kontynuowaniem walki a nieodwracalną utratą reputacji — a może nawet całkowitą utratą możliwości działania w ramach nowego systemu.

### **Strategiczne cele prywatnych firm**

Wraz z transformacją bodźców, zmianie ulegają także cele strategiczne. Tak jak wspomniałem wcześniej, prywatne firmy obronne mają mniejsze możliwości i powody do natychmiastowego podbijania kraju najeźdźcy. W wyniku tych ograniczeń prywatna firma byłaby znacznie efektywniejsza, powodując u agresora problemy związane z zawodnością wyboru publicznego. Agencja ubezpieczeniowa chce po prostu zakończyć napaść — nie wymaga to podbijania kraju wroga. Prywatnej firmie potrzebna jest jedynie polityczna destabilizacja agresora i zmuszenie go do zawarcia traktatu pokojowego, lub rozejmu. W rezultacie prywatna obronność skupiłaby się bardziej na zdobywaniu ludzkiej przychylności niż terytorium. [Hans-Hermann Hoppe](#) wyraża tę koncepcję, pisząc:

*[...] ubezpieczyciele byliby gotowi kontratakować i zabijać — przy pomocy broni dalekiego zasięgu czy zabójców — przedstawiciele rządowych takich jak, zaczynając od szczytu państwowej hierarchii, król, prezydent lub premier, jednocześnie unikając lub minimalizując towarzyszące temu szkody na własności niewinnej*

*ludności cywilnej (niedziałającej w imieniu państwa). W ten sposób wsparliby krajowy opór wobec agresywnego rządu, sprzyjaliby jego delegitymizacji, a być może zainicjowałiby proces wyzwolenia i transformacji terytorium państwowego w wolny kraj.<sup>6</sup>*

Kampania NATO w 1999 r. w Kosowie jest doskonałym studium przypadku tej metodologii walki. Siły sprzymierzone nie próbowały okupować Serbii. NATO osiągnęło zamierzone cele poprzez niszczenie rządowej infrastruktury i cywilnej gospodarki przy jak możliwie najmniejszych ofiarach. W rezultacie tych działań w Serbii zmienił się klimat polityczny. Serbski prezydent, Slobodan Milošević, został politycznie zmuszony do wycofania się z Kosowa, mimo że jednostki naziemne NATO nigdy nie wkroczyły do Belgradu, ani jakiegokolwiek innej części Serbii. Milošević nieznacznie przegrał kolejne wybory, a później został wydany haskiemu trybunałowi przez swój własny naród. Konflikt bałkański może służyć jako model prywatnej wojny, skoncentrowanej na problemach wyboru publicznego i morale ludności cywilnej.

W odpowiedzi na prywatną obronność, państwo również mogłoby dostosować swoją strategię. Walcząc z prywatną firmą, państwo nie ma jasnych celów strategicznych, typowych dla wojen między państwami, takich jak zdobycie stolicy, pojmanie lidera, zajęcie Reichstagu itd. W takim przypadku rząd walczy z pozbawionym centrali wrogiem, dążącym do osiągnięcia zysku. Rozsądnym celem byłoby doprowadzenie do bankructwa prywatnej firmy, prowadząc kampanię zorientowaną na maksymalizację strat finansowych. Hoppe odnosząc się do działań wojennych państwa twierdzi: „Choć napastnik musi być wybiórczy w wyznaczaniu celów ataku — nawet podmioty nakładające podatki (państwa) są ograniczone przez rzadkość — bodźce do unikania lub minimalizowania towarzyszących strat są małe, lub nie występują w ogóle”<sup>7</sup>. Prywatna agencja ma interes w minimalizowaniu strat klientów. Gdy jednak to państwo atakuje prywatnego obrońcę, taki bodziec z jego strony nie występuje. W konwencjonalnej wojnie państwo ma „nikłe lub żadne” bodźce do atakowania

---

<sup>6</sup> Zob. Hans-Hermann Hoppe, „Government and the Private Production of Defense” [w:] *The Myth of National Defense*, AL. Ludwig von Mises Institute, Auburn, 2003, s. 268.

<sup>7</sup> *Ibid.*, s. 358.

cywilów lub do ochrony ich życia<sup>8</sup>. W wojnie armii prywatnej z państwową bodźce ulegają jednak radykalnej zmianie. Podstawowym celem państwa jest zniszczenie własności klientów spółki ubezpieczeniowej. Im więcej klientów zostanie zabitych, oraz im więcej ich własności zostanie zniszczonej, tym bliżej stanu niewypłacalności znajduje się agencja ubezpieczeniowa. Gdy dwie armie walczą o ubezpieczony obszar, rezultat może być przerażający. Państwo pozbawione celów wojskowych zwraca się przeciwko populacji cywilnej. Powszechnym przykładem jest reakcja większości państw na działania partyzantki. Gdy państwo nie może zlokalizować baz partyzantów, zaczyna zastraszać, aresztować lub nawet mordować podejrzanych o ich wspieranie. Nawet wojska Stanów Zjednoczonych, zwykle będące tylko siłami okupacyjnymi<sup>9</sup>, przeszukują losowe domy i niszczą własność niewinnych osób podczas zwalczania rebeliantów w Iraku i Afganistanie. Jeżeli prywatna obronność zawiedzie w obronie ubezpieczonego obszaru, państwo mogłoby po prostu zrównać go z ziemią, powodując katastrofalne straty, w celu doprowadzenia do bankructwa firmy ubezpieczeniowej. Agencja zostałaby tym samym zmuszona wypłacić wysokie odszkodowania posiadaczom polis.

Największe ubezpieczone instytucje, z polisami na takie aktywa jak fabryki czy wieżowce, stałyby się głównymi celami. Murphy sugeruje, że istnienie dużych korporacji mogłoby rozwiązać problem efektu gapowicza. Mogłoby one jednak stać się piętą achillesową całego systemu. Jak wiele wieżowców lub fabryk musi zniszczyć państwo, by doprowadzić do bankructwa firmę ubezpieczeniową, zaangażowaną w kosztowną wojnę? Prawdopodobniej nie więcej niż kilkanaście. Niszczenie ubezpieczonych budynków byłoby jeszcze prostszym zadaniem niż przejmowanie terytorium innego państwa. Murphy stwierdza:

*Bez wątpienia obrona byłaby odpowiednio finansowania, z tego prostego powodu, że udziałowcy bogatych spółek bynajmniej nie są lekkomyślni, jeżeli chodzi o pieniądze [...] Płacący najwyższe składki mogą nawet publicznie rozgłaszać ten fakt, tak jak duże korporacje, prowadzące na pokaz intensywną działalność*

---

<sup>8</sup> Państwo nie jest kompletnie obojętne wobec życia i własności cywilów. Z pewnością istnieją pewne bodźce do pozbycia się bazy podatkowej, lub potencjalnych rekrutów. W najgorszym przypadku te szaleńcze motywy mogą doprowadzić do ludobójstwa.

<sup>9</sup> Nie znaczy to, że inwazja na Irak była usprawiedliwiona. Jednakże, pomimo funkcjonowania Abu-Gharaib i stosowania przez USA tortur, rozsądne osoby wolałyby znaleźć się pod okupacją sił USA niż wielu innych państw na świecie.

charytatywną, by budzić pozytywne skojarzenia ze swoją marką<sup>10</sup>.

Reklamy miałyby katastrofalne skutki dla ubezpieczonych przedsiębiorstw. Byłyby one równoznaczne z ujawnianiem swoich słabych punktów. Klienci z najdroższą polisą staliby się najważniejszymi celami. W tym sensie, polisy ubezpieczeniowe uczyniłyby korporacje mniej bezpiecznymi. Gapowicze byłiby bezpieczniejsi niż klienci, właśnie z powodu nie posiadania polisy.

To oczywiście skutkowałoby pojawieniem się wielu gapowiczów. Korzystaliby oni z obniżonego prawdopodobieństwa wojny dzięki polisom ubezpieczonych klientów, i ponosiliby mniejsze straty podczas działań wojennych. To przekreśla argument Murphy'ego, wyprowadzony w *Chaos Theory*, uznający wielki biznes za receptę na efekt gapowicza. W rzeczywistości okolica bez jakiegokolwiek ubezpieczenia byłaby w czasie działań wojennych najbezpieczniejszym miejscem. Bez ubezpieczonego majątku, który można zniszczyć, oraz sił broniących tego terytorium, nacierająca armia nie miałaby powodu do czynienia szkód. W rzeczywistości ubezpieczony dom powodowałby koszty zewnętrzne dla sąsiadów, ponieważ byłby potencjalnym celem dla napastnika.

### **Przewycięzanie efektu gapowicza**

Z powodu kwestii wyboru celów, wspomnianej w poprzednim rozdziale, zapobieganie efektowi gapowicza mogłoby stać się skrajnie trudne. Biorąc pod uwagę problemy pojawiające się w trakcie walk, prywatne społeczeństwo wolałoby unikać walk. Jednak dla lepszego zrozumienia procesu decyzyjnego konsumenta, poniższy diagram wymienia wybory konsumenta i otrzymane rezultaty, w zależności od przebiegu wojny:

Wynik wojny	Mieszkańcy ubezpieczeni	Mieszkańcy nieubezpieczeni
Zwycięża państwo	-Tracą wolność -Ponoszą większe straty -Możliwe, że otrzymają	-Tracą wolność -Ponoszą mniejsze straty -Ponoszą osobiście cały

<sup>10</sup> Zob. Robert Murphy, *Chaos Theory: Two Essay on Market Anarchy*, RK Communications LLC, 2002, s. 43-44.

	odszkodowanie	koszt strat
Zwycięża prywatne społeczeństwo	-Ponoszą większe straty -Otrzymają odszkodowanie	-Ponoszą mniejsze straty -Ponoszą osobiście cały koszt strat

Nieubezpieczony gapowicz zyskuje wyłącznie na niższym prawdopodobieństwie napaści. Jednak w przypadku wybuchu wojny osoby bez polisy tracą najbardziej. Choć ubezpieczeni są bardziej narażeni na ataki, otrzymają odszkodowanie za poniesione szkody. Ubezpieczeni mają znacznie mniej do stracenia niż osoby bez polisy. Jakikolwiek straty uboczne zadane nieubezpieczonym, nie zostaną skompensowane, a wojna zawsze przynosi pewne straty uboczne. W przypadku wybuchu wojny gapowicze znajdują się w dużych kłopotach — nikt nie broni ich własności, a wszystkie szkody muszą pokryć sami.

Jednak aby ubezpieczeni otrzymali odszkodowanie, firma ubezpieczeniowa musi wybrać taki moment na poddanie się, w którym wciąż będzie wypłacalna. Bez takiej kalkulacji, przedsiębiorstwo ubezpieczeniowe walczyłoby do bankructwa — nie pozostawiając żadnych funduszy na wypłatę odszkodowań. Jeżeli firma roztropnie wykonała taki rachunek, ubezpieczeni otrzymają odszkodowanie niezależnie od wyniku wojny.

Tak jak Murphy, Tannehillowie w swojej książce *Rynek i wolność* przeoczyli to powiązanie między ubezpieczeniem a obroną. Według nich cena obrony byłaby jednym z kosztów ogólnych produkcji. Każdy kupujący produkt pośrednio finansowałby powszechną obronę, zapewnioną przez korporacje. Tannehillowie mglście tłumaczą swoje stanowisko pisząc:

*W społeczeństwie leseferystycznym główny ciężar finansowy obrony przed agresją zewnętrzną ponosiłyby początkowo firmy i przemysł, bo właściciele zakładów przemysłowych mieliby oczywiście do zabezpieczenia znacznie większe inwestycje niż właściciele małych domów na przedmieściach.<sup>11</sup>*

Właściciele małych domów również bardzo potrzebują ubezpieczenia i zapewniliby dużą część funduszy obronnych. Tannehillowie mylnie oddzielają ubezpieczenie od obrony. Choć właściciele „małych domów na przedmieściach” ryzyko ataku dotyczy w mniejszym stopniu, nie są chronieni przed szkodami

<sup>11</sup> Zob. Morris i Linda Tannehill, *Rynek i wolność*, Fijorr Publishing, Warszawa, 1993, s. 213.



wywołanymi przez wojnę. Korporacje mają znacznie więcej do stracenia, w wartościach bezwzględnych, w wyniku uszkodzeń spowodowanych przez wiatr, niż właściciel domu na przedmieściach, co nie znaczy, że posiadacze domów nie wykupią ubezpieczenia od tego typu uszkodzeń. Związek między ubezpieczeniem a obroną eliminuje to rozwiązanie, wraz z rzekomym problemem. Właściciele domów chcą ubezpieczyć swoją własność tak samo, jak ktokolwiek inny. Żyjący w okolicy agresywnych państw byłiby ubezpieczeni na wypadek wojny tak, jak żyjący w Florydzie są obecnie ubezpieczeni od huraganów. Nie ma powodu, by wierzyć, że większość mieszkańców odmówi ubezpieczenia się.

Co więcej, ubezpieczenie od wojny nie zawsze musi mieć tę samą formę. Branża ubezpieczeniowa może rozwinąć nowe rodzaje usług. Na przykład jeżeli firma ubezpieczeniowa przegra konflikt, posiadając jednocześnie środki wystarczające do spełnienia swoich zobowiązań, może się rozliczyć z klientami, pomagając im w przeprowadzce. Obecnie uchodźcy wojenni uciekają z krajów dotkniętych działaniami militarnymi tylko po to, by dostać się do nędznych obozów dla uchodźców. Wyobraźmy sobie alternatywę w postaci prywatnego ubezpieczenia. Uchodźcy posiadający polisę mogliby otrzymać fundusze wystarczające, by uciec prawie wszędzie. Gapowicze mogliby się spodziewać znacznie słabszej ochrony — po przegranej wojnie głodowaliby w obozach dla uchodźców, podczas gdy ubezpieczeni otrzymaliby odszkodowania od swych ubezpieczycieli. Nawet jeżeli firma nie mogłaby wypełnić wszystkich swych zobowiązań, otrzymanie jakiegokolwiek ilości pieniędzy w wypadku przegranej wojny jest lepsze niż pozostanie z niczym.

### **Słabe i mocne strony prywatnej obronności**

Powszechnym argumentem libertarian za prywatnym wojskiem jest twierdzenie, że sam wzrost efektywności na skutek prywatyzacji pozwoli uzyskać przewagę nad państwowymi oddziałami. Prywatne społeczeństwa mogłyby lepiej kontrolować koszty, jednocześnie utrzymując wyższy poziom bogactwa, prowadzący do większej potęgi militarnej. Jeff Hummel doskonale przedstawia ten punkt widzenia:

*Te same trzy kategorie czynników produkcji — praca (zasoby ludzkie), ziemia (zasoby naturalne) i dobra kapitałowe (bogactwo i technologia) — służą jako podstawa do wszelkich wysiłków militarnych, z pracą posiadającą zarówno ilościowy, jak i*

*jakościowy wymiar kapitału ludzkiego. Strona, która potrafi zorganizować którykolwiek z tych czynników w większej ilości, ceteris paribus, uzyska przewagę militarną, choć mogą wystąpić liczne sytuacje, w których rząd postanowi, że wykorzystanie tych zasobów do prowadzenia wojny nie jest warte potencjalnych korzyści.<sup>12</sup>*

Hummel napotyka w tym fragmencie kilka problemów. Własnymi słowami odkrywa problematyczną sprzeczność, pisząc: „Strona, która potrafi zorganizować którykolwiek z tych czynników w większej ilości, *ceteris paribus*, uzyska przewagę militarną [...]”. Rynek i państwo mają inne sposoby alokacji oraz „organizowania” zasobów. Rząd gromadzi i organizuje zasoby militarne, by stworzyć agresywną machinę wojenną, wykraczającą poza wymagania obronności. Czym jest agresywna wojna o terytorium, jeżeli nie nadwyżką sił militarnych ponad naturalnie ich zapotrzebowanie na rynku obronności? Ponadto na państwo działają bodźce do wytwarzania innego rodzaju broni niż na wolnym rynku. Na przykład trudno wyobrazić sobie, by pociski jądrowe powstawały wyłącznie w wyniku działania sił popytu i podaży.

Jednak rządowe wydatki militarne mogą zmienić alokację produkcji w prywatnym społeczeństwie. Gdy rząd zwiększa budżet wojskowy i rozwija technologie militarne, prywatne armie muszą zareagować, aby nie pozostać w tyle, co może prowadzić do specyficznej „zimnej wojny”. Prywatne społeczeństwo z pewnością posiadałoby bogactwo wystarczające do prześcignięcia państwa, ale czy elastyczność cenowa popytu na obronność dotrzymałaby kroku skandalicznym wydatkom militarnym, typowym dla współczesnych państw? Konsumenci, widząc astronomiczną wysokość rat ubezpieczeniowych, koniecznych do utrzymania tych wydatków, w pewnym momencie zrezygnowaliby z polisy. Podczas gdy konsument ma ograniczony popyt na ubezpieczenie, państwo może dowolnie prowadzić inflacyjną politykę monetarną i opodatkowywać ludność, by zasilić budżet wojskowy. Nawet państwa doświadczające hiperinflacji mogą utrzymać kontrolę nad własną ludnością.

Najbardziej miazdzącym argumentem odnoszącym się do przewagi rynku w kwestii efektywności jest to, że rządy również zatrudniają prywatne armie! Ma to miejsce obecnie w Iraku, gdzie Stany Zjednoczone korzystają z usług

---

<sup>12</sup> Zob. Jeffrey Hummel, „The Will to be Free: The Role of Ideology in National Defence” [w:] *The Myth of National Defence*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, 2003, s. 284.

Blackwater U.S.A.<sup>13</sup> Ponadto historia dostarcza nam wiele przykładów korsarzy, walczących u boku państwowych flot. Mimo że tacy najemnicy nie posiadają takiej samej efektywności, jak przedsiębiorstwa czysto rynkowe, ta opcja nadal daje państwu wiele korzyści z istnienia rynku.

Rynek skupiłby się jednak raczej na strategii defensywnej niż na innowacjach ofensywnych. W rezultacie prywatna technologia mogłaby mieć ograniczoną użyteczność dla państwa. Na dłuższą metę prywatne społeczeństwo zyskałoby przewagę w technologii defensywnej. Obecny kierunek technologii militarnej wspiera ofensywne zbrojenia. Gdyby pozwolić zadziałać siłom rynkowym w dziedzinie technologii militarnej, popyt doprowadziłby do rozwoju technologii obronnej i rezygnacji ze sprzętu ofensywnego. Uczestnicy [pogoni za rentą](#) prosperują najlepiej w czasie wojny, ale naturalny popyt wśród większości ludzi kieruje się w stronę utrzymania pokoju i bezpieczeństwa własnej osoby i własności. Pomimo tego, niemal każda państwowa technologia militarna, od bombowców dalekiego zasięgu w USA do SCUD-ów<sup>14</sup> Saddama Hussajna, nastawiona jest raczej ofensywnie niż defensywnie. Światowe wydatki na zbrojenia przeznaczane są głównie na technologię ofensywną, wypierając mniej kosztowną technologię defensywną. W przypadku braku interwencjonizmu państwa nowe technologie byłyby dostosowane do nowych zadań. Na przykład zamiast budować najbardziej niewykrywalne myśliwce na świecie, rynek raczej dostarczyłby możliwie najbardziej zabójcze rakiety SAM (*Surface to Air Missile* — rakiety ziemia-powietrze — przyp. tłum.). To podejście jest zupełnym przeciwieństwem obecnego. Dziś świat dysponuje niesamowitymi bombowcami, ale nie ma efektywnych technologii ich zestrzeliwania.

Pomimo pewnych zalet przedsięwzięć prywatnych, ich szczególną słabością mogłaby być rekrutacja żołnierzy — ostatecznie państwa mają możliwość przymusowego poboru. Choć prywatny nabór może być bardziej efektywny na początku wojny, w jej trakcie koszty mogą szybko wzrosnąć. Wraz z eskalacją wojny prywatne przedsiębiorstwa musiałyby oferować coraz większe płace, by przyciągnąć nowych żołnierzy. Murphy próbuje przedstawić to jako atut, komentując: „Na przykład te odcinki frontu, które pilnie potrzebują żołnierzy i amunicji, podniosłyby płace i ceny, unikając arbitralności rządowej

---

<sup>13</sup> [www.academi.com](http://www.academi.com) (dostęp: 08.12.2014; od czasu publikacji artykułu firma Blackwater zmieniła nazwę na Academi — przyp. tłum.).

<sup>14</sup> SCUD to ogólna nazwa dla radzieckich, lub opartych na radzieckiej technologii, taktycznych rakiet balistycznych (przyp. tłum.).

dystrybucji sił i zaopatrzenia”<sup>15</sup>. Na pierwszy rzut oka wydaje się to rozsądną i efektywną metodą. Wyobraźmy sobie jednak, jak wysoka musiałaby być płaca, mająca przyciągnąć żołnierza do okopu w czasie I wojny światowej. Preferencje do uniknięcia takiej rzezi są wręcz podręcznikowe — żadna cena nie byłaby wystarczająca, aby zachęcić większość potencjalnych rekrutów. Prywatne armie muszą ponosić te koszty, podczas gdy państwo może przeprowadzić przymusowy pobór. Nieco ulgi zwolennikom prywatnego społeczeństwa powinno jednak przynieść odwołanie Sechresta do historycznych źródeł: „Powinno być jasne, że zarówno zysk, jak i patriotyzm motywował do działania zarówno tych inwestujących w działania korsarzy, jak i tych zaciągających się do ich załóg”<sup>16</sup>. Patriotyczna motywacja do służby może skutkować niższymi płacami. Pomimo złej reputacji najemników, pieniądze nie muszą być jedyną motywacją prywatnych armii. Zawsze będą istnieć patrioci, walczący dla chwały, Boga i kraju, pomimo płac nieodpowiadających ponoszonemu ryzyku — tak jak to dzieje się dziś w przypadku amerykańskich oddziałów, złożonych z ochotników.

Jeden z istotnych zarzutów wobec koncepcji obronności opartej o ubezpieczenia wywodzi się z rozważań Misesa na temat [subiektywnego](#) i [obiektywnego](#) prawdopodobieństwa. Prawdopodobieństwo wybuchu wojny wymaga subiektywnej oceny. Choć wydaje się to być problemem dla branży ubezpieczeń, jej historia pokazuje skuteczne wykorzystanie subiektywnych prawdopodobieństw. Subiektywne szacowanie prawdopodobieństwa leżało u podstaw tej branży. Clark w *Marine Insurance in Eighteenth-Century La Rochelle*<sup>17</sup> przytacza historyczne ceny ubezpieczeń, i obserwuje nakładanie poprawek w odpowiedzi na prawdopodobieństwo oczekiwanego wybuchu wojny. Choć wojna jest nietypowym wydarzeniem, ceny ubezpieczeń w La Rochelle we Francji były dostosowywane adekwatnie do subiektywnego prawdopodobieństwa wojny między Francją a Anglią. Pomimo braku tabel aktuarialnych [zawierających dane dotyczące m.in. śmiertelności — przyp. tłum.], dawni ubezpieczyciele systematycznie osiągnęli zyski z prowadzonej działalności.

Przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe zostały stworzone, na długo zanim wszystkie prawdopodobieństwa mogły zostać wyliczone. Nawet dziś

---

<sup>15</sup> Zob. Murphy, s. 49.

<sup>16</sup> Zob. Lary Sechrest, „The Will to be Free: The Role of Ideology in National Defense” [w:] *The Myth of National Defense*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, 2003, s. 249.

<sup>17</sup> Zob. John G. Clark, „Marine Insurance in Eighteenth-Century La Rochelle”, *French Historical Studies*, tom 10, wydanie 4, jesień 1978.

przedsiębiorstwa ubezpieczeniowe przygotowują się na wydarzenia mające miejsce raz na sto lat, i ubezpieczają od nieprzewidywalnych katastrof takich jak trzęsienia ziemi. Takie same subiektywne prawdopodobieństwa mogą zostać zastosowane współcześnie do ubezpieczeń od wojny.

Choć efektywność rynkowa daje pewne korzyści, główną strategiczną przewagą prywatnych armii jest brak centralnego punktu zarządzania. Gdy budynki i infrastruktura rządowa zostaną zajęte, państwo zwykle upada. Z drugiej strony sztaby prywatnej armii mogą w ogóle nie znajdować się w strefie działań wojennych. W rzeczywistości lokalizacja centrów dowodzenia może zostać zdywersyfikowana w celu obniżenia ryzyka. Na przykład Blackwater U.S.A. mogłoby walczyć w Sierra Leone, oddając całe terytorium wrogowi, i kontynuować opór z kwatery głównej w Północnej Karolinie w USA. Państwo-  
napastnik, by wyeliminować Blackwater, musiałoby zaatakować Stany Zjednoczone — co oczywiście wiązałoby się z wieloma problemami. Bazy dowodzenia mogą być jeszcze bardziej rozrzucone — wyobraź sobie sytuację w której Blackwater posiada sztaby zlokalizowane w Karolinie Północnej, Brukseli i Pekinie. Nawet z takimi trzema centrami dowodzenia, eliminacja struktur dowodzenia staje się praktycznie niemożliwa. Państwo całkowicie traci potencjalne kierunki natarcia.

Takie podejście jest znacznie bardziej pożądane od często chwalonej za swoje zalety walki partyzanckiej. Hoppe i Stromberg, tak jak niezliczona ilość innych libertarian, pochwalają ideę obronności opartej na działaniach partyzanckich. Hoppe wskazuje Szwajcarię jako dobry przykład uzbrojenia cywilnej ludności. Choć obronność opierająca się na uzbrojonych obywatelach wydaje się być w przypadku Szwajcarii skuteczna, powodzenie tego kraju w zakresie obrony swoich granic trudno uznać wyłącznie za skutek uzbrojenia ludności cywilnej. Geograficzne ukształtowanie terenu Szwajcarii jest równie złowrogie, jak jej uzbrojeni i wyszkoleni obywatele. Co więcej, wspieranie walki partyzanckiej jako metody obrony wydaje się być przeciwne jednemu z podstawowych założeń rynku — podziałowi pracy. Czemu podział pracy miałby zmuszać konsumenta do samodzielnego zapewnienia sobie obrony? Wspieranie tego poglądu sugeruje, że podział pracy nie dotyczy obronności, i że wymaga ona działania kolektywnego.

Co najważniejsze, działania partyzanckie to nie obrona kraju. Uzbrojony obywatel nie może nic zrobić, by zatrzymać setkę czołgów przetaczających się

przez miasto. Hoppe wraz z innymi popełnia błąd, zakładając istnienie kolektywnej mentalności obronnej. Uzbrojona populacja nie działa w ramach obrony swojego terytorium jak jeden organizm — każda uzbrojona osoba działa na własną rękę. W realiach wojny partyzanci nie walczą razem; walczą niezależnie od kolektywu. Można to zaobserwować w ramach teraźniejszych wojen w Iraku i Afganistanie — bojownicy walczą w ramach osobnych oddziałów. Nie przeprowadzają skoordynowanych, masowych ataków. Swoje uderzenia bazują na małych operacjach, przeprowadzanych przez pojedyncze komórki, niezależnie od reszty ruchu oporu. Taka forma walki nie nadaje się do obrony granic.

Jeżeli jakakolwiek forma oporu powoduje efekt gapowicza, to jest nią z pewnością partyzantka. Wojna w Czeczenii jest często gloryfikowana jako sukces sił partyzanckich. W rzeczywistości siły partyzantów w Czeczenii wynosiły między 1600 a 1800 żołnierzy<sup>18</sup>, czyli w przybliżeniu 0,24% czeczeńskiej populacji<sup>19</sup>. Choć wojna partyzancka skutecznie zdestabilizowała Rosję politycznie, zaciągnięcie wystarczającej liczby bojowników, by militarnie wypchnąć siły rosyjskie z kraju okazało się niemożliwe. Większość ludzi nienawidzi okupantów, jednak niewielu faktycznie dołącza do ruchu oporu. Na ogół większość osób preferuje życie ponad wolność. Partyzantka jest efektywną formą oporu w przypadku przedłużającej się wojny, w której prywatne armie już poniosły porażkę, ale nie jako pierwsza linia obrony. Istnieje tylko kilka przykładów czystej walki partyzanckiej, które mogą być przedstawione jako rzeczywista obrona, jak chociażby [bitwa pod Lexington](#) podczas amerykańskiej wojny o niepodległość. Innym razem, w czasie tej samej wojny, Waszyngton zwyciężył armię zawodową przy pomocy oddziałów z poboru. Jeff Hummel przytacza ponadto dowody na istnienie problemów związanych z efektem gapowicza w czasie wojny o niepodległość, pisząc: „Rządy kolonii zmuszały rekrutów do zakupu własnej broni (niemały wydatek) i uczestniczenia w zaplanowanych szkoleniach. Nieposłuszeństwo skutkowało grzywnami”<sup>20</sup>. Nawet w przypadku wojny o niepodległość, mającej olbrzymie poparcie w społeczeństwie,

---

<sup>18</sup> Zob. Mark Kramer, „Guerilla Warfare, Counterinsurgency and Terrorism in the North Caucasus: The Military Dimension of the Russian-Chechen Conflict”, *Europe-Asia Studies*, tom 57, wydanie 2, marzec 2005, s. 216.

<sup>19</sup> Tamże, s. 210.

<sup>20</sup> Zob. Jeffrey R. Hummel, „The American Militia and the Origin of Conscription: a Reassessment”, *Journal of Libertarian Studies*, wydanie 14, numer 4, jesień 2001.

obowiązkowy pobór i grzywny były konieczne. Stromberg ujawnia słabość partyzantki, pisząc: „Strategie partyzanckie pozwalają wrogowi na wejście w głąb terytorium, gdzie jego linie zaopatrzeniowe ulegają wydłużeniu, gdzie traci on wsparcie ludności, gdzie partyzanci mogą nękać jego armię. Zmuszają wroga do wyczerpania swych zasobów ludzkich i materiałowych na utrzymanie terytorium [...]”. Całym sensem obrony jest uniemożliwienie wrogowi zajęcia jakiegokolwiek terytorium. Istnienie regularnej armii nie jest pozbawione sensu.

Partyzanci mają takie same cele jak prywatne armie, polegające na zaburzeniu poparcia politycznego w ojczystym kraju agresora. Świetnym tego przykładem jest Irak, gdzie buntownicy skutecznie zmieniają amerykański klimat polityczny w kwestii kontynuowania wojny. Nie czyniąc żadnych strategicznych postępów i ponosząc fiasko we wszystkich próbach zajęcia jakichkolwiek amerykańskich baz, buntownicy wpłynęli na amerykański klimat polityczny w wystarczającym stopniu, by pomóc zwyciężyć w wyborach antywojennemu kandydatowi, Barackowi Obamie. Wprawdzie partyzantka może zmienić klimat polityczny dość szybko, jednak często rządy są uparte i odmawiają zaprzestania okupacji. Działania wojenne o małej intensywności mogą trwać dziesiątki lat, a nawet, jak w przypadku Irlandii, całe stulecia. Obrona partyzancka nie jest wyjściem dla firm ubezpieczeniowych, mających na uwadze satysfakcję klientów.

Inną przeszkodą dla prywatnych armii są prawa własności i związana z nimi odpowiedzialność. Respektowanie praw własności może wydawać się zawadą, jednak wszystkie armie potrzebują wsparcia lokalnej ludności. Przy politycznej delegitymizacji państwa będącej głównym celem, skupienie się na poparciu ze strony opinii publicznej wewnątrz kraju i zagranicą jest kluczowe. Wyraźny szacunek dla prywatnej własności staje się korzystny. Guido Hülsmann pisze: „Jest to najlepszy sposób na zapewnienie sobie wsparcia ludności. Wobec tego z wojskowego punktu widzenia zobowiązanie do poszanowania własności prywatnej nie będzie działać na niekorzyść naszych libertariańskich wojowników. Co więcej, byłoby katastrofalne dla rządu, gdyby szybko nie zastosował takiej samej strategii”<sup>21</sup>. Hülsmann wskazuje, że grupy partyzanckie stosujące terroryzm przeciwko cywilom i rządom, mają małe szanse na długofalowy sukces.

---

<sup>21</sup> Zob. Jorg Guido Hülsmann, „Secession and the Production of Defence” [w:] *The Myth of National Defence*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, 2003, s. 400.

## Kapitał dla prywatnej obronności

By ocenić, czy możliwe jest działanie prywatnej obronności opartej na ubezpieczeniach, musimy przeanalizować zdolność obecnej branży ubezpieczeniowej do pokrywania kosztów związanych z katastrofami. W 2005 roku amerykańska General Accountability Office (Najwyższa Izba Kontroli — przyp. tłum.) ustaliła wysokość poziomu kapitału własnego, zwanego również poziomem nadwyżki, w branży ubezpieczeń na 347 miliardów dolarów<sup>22</sup>. Utrata około 20% oszacowanych funduszy, to jest 69,4 miliardów dolarów, mogłaby doprowadzić w niektórych przedsiębiorstwach do znaczących problemów z wypłacalnością. U części z nich problemy osiągnęłyby krytyczne rozmiary. Reszta byłaby w stanie wypełnić swoje zobowiązania powyżej poziomu 20%. The Wharton School przy Uniwersytecie Pensylwanii przeprowadziło badania sugerujące, że branża ubezpieczeń potrafiłaby zapewnić pokrycie 92,8% strat w wyniku burzy powodującej zniszczenia w wysokości 100 miliardów dolarów<sup>23</sup>. Taki poziom finansowania byłby wystarczający w przypadku większości zagrożeń. Co więcej, majątek w wysokości 347 miliardów dolarów byłby wystarczający, by przeciwstawić się zbrojnie takim mocarstwom jak Stany Zjednoczone. Jest to przytłaczająca ilość zasobów w przypadku mniejszych konfliktów, takich jak w Iraku czy Afganistanie. Niewiele krajów byłoby w stanie realnie zagrozić prywatnemu społeczeństwu.

Inne rynki ubezpieczeń, takich jak ubezpieczenia zdrowotne i ubezpieczenia na życie, również byłyby zainteresowane zapewnieniem obrony<sup>24</sup>. Ponadto powyższe scenariusze biorą pod uwagę tylko ubezpieczenia własności niezabezpieczone przy pomocy [reasekuracji](#). W roku 1999 Reinsurance Association of America (Amerykańskie Towarzystwo Reasekuracji — przyp. tłum.) wygłosiło przed Kongresem oświadczenie stwierdzające że: „potencjał rynków

---

<sup>22</sup> Zob. „CATASTROPHE RISK U.S. and European Approaches to Insure Natural Catastrophe and Terrorism.” Raport General Accountability Office dla przewodniczącego Committee on Financial Services (Komitet Usług Finansowych — przyp. tłum.), Izba Reprezentantów, luty 2005, s. 11.

<sup>23</sup> Zob. Franklin W. Nutter z Reinsurance Association of America. Wystąpienie przed Senate Committee on Commerce, Science, and Transportation (Senacka Komisja ds. Handlu, Nauki i Transportu — przyp. tłum.) ws. Projektu nr S. 1361, Natural Disaster Protection and Insurance Act of 1999 (Ustawa o ochronie i ubezpieczeniach przed katastrofami naturalnymi — przyp. tłum.), 13 kwiecień 2000, s.1.

<sup>24</sup> Również firmy ubezpieczające samochody gdyż, jak pokazuje historia, istnieje wielu nadgorliwych kierowców czołgów, którzy przejeżdżając przez miasta przejawiają niewiele szacunku dla zaparkowanych pojazdów.



kapitałowych do pokrycia strat spowodowanych katastrofami naturalnymi sięga bilionów dolarów”<sup>25</sup>.

Obecny system ubezpieczeń, chroniąc klientów jedynie przez skutkami klęsk żywiołowych, jest już przekapitalizowany. Wraz z dołączeniem do puli ubezpieczeń od wojny zasoby kapitałowe wzrosną, by pokryć dodatkowe ryzyko. Wielopoziomowa reasekuracja mogłaby mieć kluczową rolę w zapewnieniu niezbędnej ochrony przed ryzykiem. Amerykańskie rynki kapitałowe mogą sięgać bilionów dolarów, jednak rynek światowy dysponuje jeszcze większymi zasobami. Obecnie niemal połowa amerykańskiej reasekuracji jest zapewniana przez rynki zagraniczne<sup>26</sup>. Taka struktura ubezpieczeń daje prywatnym społecznościom potężną przewagę. Państwo zdobywa zasoby przy pomocy opodatkowania, podczas gdy prywatne społeczeństwo wykorzystuje światowe rynki kapitałowe. Firmy ubezpieczeniowe tworzą kontraktowe sieci interesów, łączące różne części świata. Walki mogą trwać w Niemczech, ale fundusze mogą pochodzić z Kanady i Kambodży. Oddalenie źródeł finansowania od pola walki daje dodatkową ochronę prywatnemu społeczeństwu — nawet jeżeli państwo zaatakuje bezpośrednio kwaterę główną spółki ubezpieczeniowej, odrębna spółka reasekuracyjna może zapewniać finansowanie z innego miejsca. Międzynarodowa społeczność finansowa nie jest ograniczona granicami.

Zauważmy także, iż firmy ubezpieczeniowe nigdy nie stawiają na jedną kartę. Żadna z nich nie chciałaby, aby większość ich klientów była skupiona na jednym terytorium. Geograficzna dywersyfikacja i skupienie się na systematycznym unikaniu ryzyka związanego z klęskami żywiołowymi są standardem w spółkach ubezpieczeniowych. W rzeczywistości większość przedsiębiorstw odmówi przyjmowania polis ponad pewien ustalony poziom w pojedynczej strefie geograficznej. Z tego powodu atakujące państwo walczyłoby z wieloma przedsiębiorstwami jednocześnie. Mogłaby to być walka jednego państwa z pojedynczą spółką ubezpieczeniową, jednak raczej byłaby to walka jednego państwa z dziesiątkami firm ubezpieczeniowych. Część z tych firm mogłaby wykorzystać polityczny i militarny wpływ ich własnych, ojczystych rządów przeciwko najeźdźcy — komplikując sytuację agresora jeszcze bardziej.

---

<sup>25</sup> *Ibid*, s. 6.

<sup>26</sup> Zob. „CATASTROPHE INSURANCE RISK The Role of Risk-Linked Securities and Factors Affecting Their Use” Raport Government Accountability Office dla przewodniczącego Committee on Financial Services przy Izbie Reprezentantów (Komitet Usług Finansowych — przyp. tłum.), wrzesień 2002, s. 13.

Każda spółka mogłaby wynająć inną firmę obronną, lub mogłyby połączyć swoje wysiłki w jeden, kolektywny front. Państwo musiałyby osiągnąć więcej niż bankructwo pojedynczej spółki ubezpieczeniowej i jednego przedsiębiorstwa obronnego. Państwo musiałyby doprowadzić do bankructwa dziesiątek spółek, a także wyczerpać światowe zasoby rynków reasekuracyjnych i kapitałowych. W świetle tych faktów, inwazja państwa wydaje się skazana na porażkę.

### **Bodźce do państwowej inwazji**

Prywatne społeczeństwo pozbawione rządu będzie posiadało kuszące bogactwa, oraz będzie niemiłe widzianym przykładem alternatywy wobec siły państwa. Prywatne społeczeństwo brałoby ponadto udział w światowym, nieograniczonym handlu. Całkowity brak strategicznej polityki zagranicznej zapewne doprowadziłby do osiągnięcia zupełnej neutralności w stosunku do większości nacji. Atak na cywilizowane, pokojowe, prosperujące i neutralne prywatne społeczeństwo spotkałby się z dezaprobatą ze strony międzynarodowych organizacji, takich jak ONZ i NATO. Owe organizacje, lub państwa posiadające interesy handlowe w prywatnym społeczeństwie, mogłyby mu przybyć na ratunek. Prywatne społeczeństwa nie byłyby jedynymi, które korzystałyby z istnienia strefy zderegulowanej. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że sąsiadujące państwa posiadałyby finansowe interesy związane z takim terytorium. Działalność przedsiębiorstw różnych państw na terenach należących do społeczeństwa prywatnego powodowałoby liczne polityczne problemy dla jakiegokolwiek napastnika. Wyobraźmy sobie polityczno-korporacyjne protesty związane z okupacją Meksyku przez Stany Zjednoczone. Niezliczone przedsiębiorstwa zlokalizowane w pobliżu granicy, korzystające z braku regulacji i płac minimalnych, zostałyby zrujnowane. Nagle znalazłyby się one pod jurysdykcją amerykańskiego prawa. Podobnie gdyby inne państwo zaatakowało Meksyk, udziałowcy z całego świata mogliby działać w celu powstrzymania inwazji zagrażającej ich inwestycjom. Pierwsza wojna w Zatoce Perskiej jest świetnym przykładem takiego scenariusza: USA i większość krajów świata miało finansowy interes w obronie Kuwejtu, z powodu importu ropy. Gdy Saddam Hussein zaatakował Kuwejt, USA i siły koalicyjne przybyły w celu obrony korporacyjnych interesów. W ten sam sposób wiele państw miałyby interes w utrzymaniu prosperujących prywatnych społeczeństw, pozbawionych władzy państwowej.

## **Konkluzja**

Ludwig von Mises porównał wojnę do trzęsienia ziemi<sup>27</sup>. Od obydwu można się ubezpieczyć, ale tylko jednemu można zapobiec. Państwo ma wiele zalet przy prowadzeniu długofalowych działań wojennych względem prywatnych armii. Niemniej jednak prywatne armie nie walczą dla terytorium, ale dla zysku. Niezależnie od tego, czy wojna zostanie wygrana czy przegrana, ubezpieczeni będą mieć się lepiej niż nieubezpieczeni. Gapowicze korzystają wyłącznie na obniżonym prawdopodobieństwie wybuchu wojny, ale gdy już do niego dojdzie, znajdują się w ogromnych tarapatach.

Walka partyzancka tworzy efekt gapowicza i nie jest odpowiednią formą obrony. Z ubezpieczeniami od wojny działającymi nie inaczej niż ubezpieczenia od huraganów, spółki ubezpieczeniowe byłyby w stanie efektywnie skłonić ludność do zakupu polis. Przy możliwości reasekuracji na rynku światowym, prywatne społeczeństwo mogłoby zebrać wystarczającą ilość funduszy, by współzawodniczyć z militarnymi możliwościami państw. Poprzez zyski, kontrakty i dobrowolne umowy prywatne armie są w stanie obronić się przez agresją ze strony państwa.

---

<sup>27</sup> Zob. Ludwig von Mises, *Nation, State, and Economy*, s. 154.