

Austriacka teoria wartości i kalkulacja ekonomiczna

Autor: **Dan Mahoney**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Przemysław Rapka**

Wstęp

Ten artykuł ma na celu wskazanie niespójności teorii wartości Misesa jako relacji porządkowej z jego wyjaśnieniem, dlaczego przedsiębiorcze działanie stanowi rdzeń procesu rynkowego. Wiedząc o silnej współzależności przedsiębiorczości i kalkulacji ekonomicznej w systemie Misesa i mając na uwadze, że krytyka socjalizmu opiera się na twierdzeniu o niemożliwości kalkulacji ekonomicznej, spróbujemy wyjaśnić dyskutowany niedawno (w ramach tak zwanej debaty „dehomogenizacyjnej”) problem relacji pomiędzy istotą argumentacji Misesa w odniesieniu do problemu wiedzy, wskazanego przez Hayeka¹.

Będziemy dowodzić, że chociaż Mises (i jego zwolennicy, jak np. Rothbard) poprawnie postrzegali wartość jako *relację* porządkową, wykluczając możliwość imputacji wartości (a w ten sposób też kalkulacji wartości odrębnej od kalkulacji cen), to w wielu swoich omówieniach procesu rynkowego posługuje się on wartością jako *cechą* kardynalną, w celu wyjaśnienia problemów, na jakie natykają się jednostki w gospodarce planowanej i nieplanowanej (jak i do rozważań o możliwości rozwiązania tego problemu). Ta niespójność doprowadziła do zamieszania — zarówno wśród austriaków, jak i ekonomistów nieaustriackich — odnośnie istotnych argumentów Misesa przeciwko socjalizmowi. Mamy nadzieję, że uda się przedstawić zagadnienie działania opartego na kalkulacji w ramach teoretycznych relacyjnej teorii wartości.

Krótkie omówienie austro-misesowskiej teorii wartości

¹ Nie będziemy tutaj zajmować się tym, że według kontynuatorów pracy Hayeka, nie tylko Mises i Hayek *głoszą* praktycznie ten sam pogląd (odnośnie problemów, na jakie natyka się socjalizm oraz istoty procesu rynkowego), ale że ich stanowiska *muszą* być ze sobą zgodne. Ten projekt byłby interesującym (i istotnym) wkładem w socjologię szkoły austriackiej.

Mówiąc krótko, wartość nie jest bytem — jest relacją. Postrzegana prakseologicznie (w przeciwieństwie do postrzegania jej w sposób psychologiczny przez szkołę neoklasyczną i część austriaków) jest *relacją* porządkową, nierozzerwalnie związaną z wyborami podejmowanymi przez jednostki². Nie odnosi się do stanów mentalnych, ale do *porównania* przez danego człowieka dwóch dóbr o odmiennych naturach — jednego aktualnie w posiadaniu jednostki i drugiego aktualnie nie będącego w jej posiadaniu, ale *mogącym być* poprzez dokonanie wyboru (w tym poglądzie na wartość wyraźnie widać kontrfaktyczny aspekt ekonomii austriackiej rozwijany przez Hülsmanna [1999, 2003a]).

Nie ma sensu mówić o wartości dobra jako takiej; czy też raczej nie ma to sensu z punktu widzenia ekonomii Misesa³. „Wartość” nie jest cechą konkretnego dobra. Jest relacją pomiędzy jednym a *drugim* dobrem, porządkującą relacją ukazującą preferencję wobec (lub jej brak) tego dobra względem innych dóbr. Ta relacja manifestuje się za każdym razem, gdy tylko jednostka podejmuje wybór w ramach każdego działania.

Wartość to porównanie rzeczy (dóbr). Nie odnosi się do siły odczucia, stopnia zaspokojenia potrzeby itd., jak w koncepcji neoklasycznej. Jest to relacja preferencji (szeregowania). Według szkoły neoklasycznej człowiek zakłada wartość jako istniejącą realnie, po czym (w warunkach ograniczeń fizycznych i technologicznych) na tej podstawie określa/dokonuje wyboru dóbr/konsumpcji (np. poprzez rozwiązanie problemu optymalizacyjnego przy pewnych przyjętych ograniczeniach). Natomiast austriacy (misesowcy) *zaczynają* od wyboru (czy też raczej od działania, którego wybór jest konieczną konsekwencją/cechą/aspektem), jako podstawy ekonomii i z niego wywodzą różnorodne kategorie ekonomiczne, spośród których wartość jest ledwie jedną.

Działanie wiąże się nieodłącznie ze zmianą przez osobę obecnego stanu rzeczy na inny w przyszłości, postrzegany jako bardziej zadowalający (pogląd, że każdej obserwowalnej akcji towarzyszy nieobserwowalna, ale konieczna alternatywa — koszt — jest szczegółowo omówiony przez Hülsmanna [2003a]). Ta zmiana objawia się poprzez (konkretny) wybór. Wybór jednak zakłada porównanie lub możliwość porównania (przynajmniej) dwóch rzeczy/stanów.

² W przeciwieństwie do relacyjnej teorii wartości, neoklasyczną koncepcję możemy nazwać *substancjalną* teorią wartości, jako, że w tych ramach teoretycznych wartość jest cechą przedmiotu, rozciągającą się na niego od osoby wartościującej.

³ Trafnie ujął to Salerno (2004): „Jak pokazał Guido Hülsmann, jednostka nie jest w stanie „wartościować” pojedynczej rzeczy, skoro wszystkie wartości są relatywne”.

Wrócimy do tego punktu później w trakcie dyskusji o kalkulacji ekonomicznej i wykorzystaniu dóbr produkcyjnych.

Ale wybór nie dotyczy po prostu dwóch abstrakcyjnych, oderwanych od rzeczywistości bytów. Wybór z konieczności wiąże się z porównaniem tego, co człowiek posiada oraz tego, co *mógłby* mieć (ale jeszcze nie ma). Wybór nie uwzględnia porównania uczuć czy myśli odnoszących się do dóbr, które osoba może potencjalnie mieć, życzeniowego myślenia itd., bez uwzględnienia/relacji/odniesienia do tych dóbr, które jednostka posiada. Przykłady przedstawione przez Rothbarda (2004, rozdział 2 i 4) w jego błyskotliwym omówieniu bezpośredniej i pośredniej wymiany wyraźnie ukazują kontrfaktualny aspekt wyboru, a konkretnie, że wybór zawsze obejmuje porównanie tego, co posiadamy z tym, czego nie posiadamy (ale możemy mieć)⁴. (Prawdopodobnie lepiej by było powiedzieć, że człowiek najpierw szereguje swoje cele, a potem dobiera odpowiednie dobra [zarówno te, które posiada, jak i te, które *mógłby* posiadać] do tych celów).

Wartość dóbr jest zatem uszeregowaniem względem innych dóbr, spośród których osoba musi wybierać. Wartość jest z konieczności zależna od kontekstu. Hülsmann (2001, 2003b) miał istotny wkład w podkreślenie tego aspektu myśli Misesa. Warto zacytować dłuższy fragment:

Według definicji wartości Mengera — która była w pewnym stopniu niespójna z jego analizą wartości — wartość była cechą konkretnego ekonomicznego dobra. Natomiast Mises przedstawiał wartość jednego dobra w konkretnym kontekście drugiego dobra, z którym było porównane i podkreślał, że to „porównanie” było oparte na wyborze do tego stopnia, o ile uwzględniało „akt wartościowania”. Krótko mówiąc, Mises zgadzał się z Schumpeterem, że wartość nie miała nic wspólnego z zaspokajaniem potrzeb i innymi uczuciami, a więc ekonomiści nie musieli się angażować w analizę psychologiczną. Wartość była szeregową; była relacją. Zdecydowanie nie była ilością. Mises zdefiniował wartość jako nierozłącznie związaną z ludzkim wyborem:

„Każda transakcja ekonomiczna zakłada porównanie wartości. Ale konieczność dokonania takiego porównania, tak samo jak jego

⁴ Dalsze omówienie tematu przez Rothbarda (2004, rozdział 6) — natury ceny imputowanej i jej najwyższej wagi dla niektórych akcji — także jest niezastąpione.

możliwość, wynika z tego, osoba musi wybrać spośród różnych dóbr”.

Mises odrzucał możliwość obliczania wartości ze względu na naturę wartości i podkreślał, że „wycena środków produkcji może być dokonana jedynie w gospodarce rynkowej, a konkretnie poprzez przypisanie oczekiwanej ceny dodatkowego produktu, jaki zapewni ten dodatkowy czynnik. Starsi austriacy⁵ wierzyli, że imputacja cen była konkretnym rodzajem imputacji wartości i niekoniecznie dobrze spełniała swoją rolę. Mises zauważył, że to była jedyna forma imputacji (Hülsmann, 2001)”.

Dalej pisze:

W głównonurtowym podejściu do teorii wartości (użyteczności), która postrzegała wartość jako bilateralną relację pomiędzy człowiekiem i dobrem ekonomicznym, ludzka psychologia była wspólnym mianownikiem dla istotności ekonomicznej wszystkich dóbr. [...] Natomiast w teorii wartości Misesa, która postrzegała wartość jako trilateralną relację, nie ma żadnego wspólnego mianownika. „Wartość” dobra to jego preferowanie bądź niepreferowanie w stosunku do innych dóbr w ramach tego samego aktu wyboru. [...] Według podejścia głównonurtowego ilość⁶ „użyteczności” czerpanej z dobra może być różna w zależności od sytuacji. Według Misesa sama podstawa⁷ wartości dobra zmieniała się wraz ze zmianą ekonomicznego kontekstu — ponieważ dobro byłoby porównywane (preferowane lub niepreferowane) z innymi dobrami (Hülsmann, 2003b).⁸

⁵ Jak np. Wieser (zob. pouczające omówienie u Salerno [2003] i Bostapha [2003]).

⁶ Wyróżnienie dodane.

⁷ Wyróżnienie dodane.

⁸ Upraszczając, wartość dobra nie wynosi „dwa”, lecz oznacza, że jest drugie, czyli jest uznane za mniej istotne od jakiegoś jednego innego dobra, ale za bardziej istotne od pozostałych dóbr. Ważne jest to, że mówiąc o wartości, z konieczności mówimy o uszeregowaniu i żadne odwzorowanie funkcyjne użyteczności, jak w ekonomii neoklasycznej, tego nie zmienia. Krytykę neoklasycznej teorii użyteczności, jako wykraczającą poza to, co sugerują jej przesłanki, zob. Mahoney (2000). W podobny sposób możemy powiedzieć, że misesowców i neoklasyków różni gramatyka: ci drudzy postrzegają „wartość” jako przymiotnik (np. jaka jest wartość dobra), a ci pierwsi jako czasownik (np. osoba przypisuje większą wartość temu dobru względem [relatywnie] innych dóbr).

Po przedstawieniu Misesowskiej teorii wartości, możemy teraz zająć się następnym istotnym elementem jego systemu, czyli przedsiębiorcą i działaniem opartym na kalkulacji.

Działanie przedsiębiorcze na rynku i kalkulacja ekonomiczna

Nie ma wątpliwości co do tego, że Mises przypisywał duże znaczenie przedsiębiorcom w gospodarce rynkowej, i tego że idee Misesa miały duży wpływ na wielu ekonomistów szkoły austriackiej. Zwróćmy uwagę, że:

Funkcja przedsiębiorcy, polegająca na dążeniu do osiągnięcia zysku, jest siłą napędową gospodarki rynkowej. [...] Zachowania konsumentów powodują pojawienie się zysków i strat. Wskutek tego środki produkcji przechodzą z rąk mniej sprawnych przedsiębiorców w ręce sprawniejszych. Im lepiej komuś udaje się zaspokoić potrzeby konsumentów, tym większy ma wpływ na kierowanie działaniami w sferze gospodarczej. Gdyby nie było zysku i straty, przedsiębiorcy nie wiedzieliby, jakie są najpilniejsze potrzeby konsumentów. [...] zyski można osiągnąć jedynie przez zapewnienie konsumentom tych rzeczy, których najbardziej potrzebują (Mises, 2011, s. 258).

[W]gospodarce rynkowej [przedsiębiorcy] zysk mogą osiągnąć jedynie pod warunkiem, że możliwie najlepiej zaspokoją najpilniejsze potrzeby konsumentów (ibidem, s. 585).

Z fragmentów takich jak te (oraz wielu innych zawartych w jego pracach) jasno wynika, że Mises uznawał możliwość dokonania rachunku zysków i strat za *kluczową* dla działalności przedsiębiorczej. Jak wynika z opracowania Misesa (2009, rozdział 1), istnieje fundamentalna różnica pomiędzy dobrami konsumpcyjnymi a produkcyjnymi. Dobra konsumpcyjne służą do bezpośredniego zaspokajania celów, więc nie tylko mogą być porównywane z innymi tego typu dobrami, ale są też w pewnym sensie drugim z kolei najważniejszym celem działalności gospodarczej. Mówiąc ściślej, te dobra są ze swej natury powiązane z celami, którym mają służyć i przez to szeregowanie celów „imputuje” uszeregowanie odpowiadających im dóbr (konsumpcyjnych). Uszeregowanie tych dóbr jest dla danej osoby jest w różnej mierze niezależne⁹

⁹ W relatywnie wąskim znaczeniu ekonomicznym, jeśli nie szerszym socjologicznym. Ten postulat ekonomiczny nie jest całkowicie prawdziwy w gospodarce *monetarnej*, ponieważ w takim stopniu, w jakim ceny zależą od wartościowań innych uczestników rynku, to

od uszeregowania dóbr u innych osób. Natomiast dobra produkcyjne służą celom w sposób pośredni i nie mogą być szeregowane w stosunku do pozostałych dóbr; w tym przypadku nie ma powiązania celów z dobrami, więc nie można „imputować rangi” tym dobrom (produkcyjnym). Mogą one być jedynie przedmiotem działalności gospodarczej do tego stopnia, w jakim mogą być wykorzystane do wytworzenia takich dóbr, które mogą być wycenione w świetle celów danej osoby, czyli dóbr konsumpcyjnych. To znaczy, że w przeciwieństwie do wykorzystywania dobra konsumpcyjnego, jakiegokolwiek działanie (w warunkach podziału pracy) wykorzystujące dobro produkcyjne nie jest niezależne (w sensie ekonomicznym) od sądów wartościujących innych osób, ponieważ, jak pisał Mises, skuteczne wykorzystanie dobra produkcyjnego zależy od pozytywnego postrzegania (w pewnym sensie) produktu działania przez tych, którzy to dobro będą konsumować.

Później zajmiemy się tym, jak ekonomiczne działanie wykorzystujące dobro produkcyjne jest możliwe, biorąc pod uwagę pośrednią zależność dobra produkcyjnego i osiągnięcia celu. Na razie zwrócimy uwagę na to, że Mises wyraźnie uznawał możliwość dokonania rachunku zysku i straty (oraz oczywiście relatywnie lepsze zdolności przedsiębiorców, w porównaniu z innymi osobami, do oceny przyszłych warunków) jako niezbędną dla skutecznego działania przedsiębiorczego. (Ponieważ kalkulacja zakłada własność prywatną tych środków w takim zakresie, że istnieją ceny tych środków, to związek działalności przedsiębiorczej z Misesowską argumentacją przeciw socjalizmowi, w którym z konieczności taka aktywność nie występuje, jest oczywista). Jednakże w przytoczonych powyżej fragmentach Misesa można zauważyć jeszcze jedną rzecz: a mianowicie że zyskowe/niezyskowe przedsiębiorcze działania odnoszą się do — jeśli nie pokrywają się z — osiągnięciem/oddaleniem konsumenta od celu.

Na czym oparte jest założenie (powszechne wśród austriaków), że osiągający większe zyski (skuteczniejsi) przedsiębiorcy zaspokajają wyżej wartościowane potrzeby (konsumentów), a przedsiębiorcy osiągający mniejsze zyski (mniej skuteczni) zaspokajają niżej wartościowane potrzeby? Co jest ukrytym uzasadnieniem tego utożsamienia? Prawdopodobnie odwołują się tutaj do substancjalnej teorii wartości¹⁰. Załóżmy, że dwa dobra, A i B, mogą być wytworzone za pomocą pewnej ilości środków produkcji. Twierdzenie głosi, że

uszeregowanie dobra konsumpcyjnego względem pieniądza koniecznie zależy od wartościowań innych osób (tę uwagę zawdzięczam prof. Guido Hülsmannowi).

¹⁰ Zob. przypis 3 powyżej.

jeśli konsumenci są gotowi zapłacić za dobro A 10 USD, a za dobro B tylko 8 USD, to możemy uznać, że A jest wyżej wartościowane od B. To twierdzenie może być uznane za prawdziwe tylko wtedy, gdy uznamy wartość za byt, dzięki czemu możemy powiedzieć, że A jest preferowane od 10 USD, natomiast 10 USD preferowane od B, to z powodu natury bytów kardynalnych, możemy uznać A za preferowane od B. Według tego poglądu kalkulacja monetarna jest po prostu przybliżeniem kalkulacji w kategorii wartości (choć trzeba przyznać, że takie zagadnienia, jak problem wiedzy mogą czynić kalkulację monetarną za najlepsze przybliżenie).

Jeśli jednak przyjmiemy (Misesowską) relacyjną teorię wartości, to taki wniosek jest bezpodstawny, ponieważ wartość konkretnego celu ma znaczenie jedynie w kontekście wyboru pomiędzy tym celem a *innym*. W tym przypadku fakt, że konsument preferował A od 10 USD, ale wolał 10 USD od B, nie mówi nam nic o tym, czy wolałby A od B, bo to nie jest wybór, przed jakim staje. Jak się przekonaliśmy, wartość jest relacją porządkową, rankingiem dóbr, spośród których jednostka musi dokonać wyboru, więc nieuzasadnione są wnioski dotyczące tego, jak jednostka dokonywałaby wyboru pomiędzy dobrami, bazując na jego wyborach pomiędzy dobrami i pieniędzmi. Kalkulacja cenowa nie jest przybliżeniem kalkulacji wartości, ale czymś zupełnie innym, ponieważ kalkulacja wartości jest w tym ujęciu niemożliwa. Rachunek zysków i strat nie jest już „sygnalizatorem” wskazującym zaspokajanie niższej lub wyższej wartościowanych celów, ale otoczeniem umożliwiającym wybór spośród dóbr produkcyjnych, które inaczej nie mogłyby zostać uszeregowane jako realne opcje wyboru.

Jeśli przedsiębiorca A kupuje czynniki produkcji za 100 USD i sprzedaje produkt (nazwijmy go G_A) tych czynników za 150 USD, a przedsiębiorca B kupuje inne¹¹ czynniki produkcji za 100 USD i sprzedaje ich produkt (nazwijmy go G_B) za 120 USD, to w jakim sensie A lepiej przysłużył się konsumentom bardziej niż B? Konsumenci preferują G_A nad 150 USD, które z kolei preferują nad G_B (skoro zapłacili za nie 120 USD). Czy to oznacza, że preferują G_A nad G_B ? *Nie* oznacza, ponieważ nie stają przed *takim* wyborem. Stają przed wyborem pieniężnym i jedyne, co możemy wywnioskować, to że przedsiębiorcy starają się zrealizować najwyżej *wyceniane* cele konsumentów, nie cele konsumentów jako takie.

Teraz możemy zastanowić się, czy Mises łączy ze sobą realizowanie celów najwyżej wycenianych z zaspokajaniem potrzeb jako takich. Misesowskie ujęcie

¹¹ „Inne” czyli fizycznie odmienne, ale identyczne w tym sensie, że mogą wyprodukować *zarówno* dobro A, jak i B.

procesu rynkowego wyraźnie podkreśla fundamentalną rolę rachunku zysków i strat, ale jest tu wyraźnie obecna także inna kwestia, a mianowicie zadowolenie konsumentów. Przedsiębiorca kupuje czynniki produkcji i oczekuje, że osiągnie zysk z produktu tych czynników produkcji, ponadto oczekując, że ta konkretna branża, do której pokierował czynniki produkcji jest bardziej zyskowna, niż którakolwiek z pozostałych branż. Oczywiście może osiągnąć zysk jedynie, jeśli osoby kupujące produkt — konsumenci — będą skłonni zapłacić konieczną ilość *pieniędzy*. Oznacza to, że muszą preferować towar przedsiębiorcy nad pewną kwotę pieniędzy, co jest zupełnie odrębną kwestią od tego, czy zostały zaspokojone ich najpilniejsze potrzeby w znaczeniu psychologicznym. Owszem, najskuteczniejsi przedsiębiorcy otrzymują najwięcej pieniędzy od konsumentów. Jednak oznacza to jedynie, że poprawnie odgadli najwyżej cenione cele konsumentów w odniesieniu do pieniądza, a nie to, jak wartościują dobra w stosunku do innych dóbr konsumpcyjnych, które mogliby wybrać w hipotetycznym znaczeniu. Wcześniejszy wybór jest bardzo konkretny i jest *tym*, przed którym faktycznie stają konsumenci. Zagadnienie, jak konsumenci uszeregowaliby zbiór możliwych dóbr, który byłby technicznie możliwy do otrzymania dzięki różnym liniom produkcji, jest dla przedsiębiorcy bez znaczenia. Konsumenci nie jest proszeni o dokonanie wyboru spośród tego (abstrakcyjnego) zbioru; muszą porównać to, co posiadają, z tym, *co można* wyprodukować. Jednakże tym, co mają, nie są dobra jako takie, tylko pieniądze. Większość austriackich opisów przedsiębiorczości jako siły napędzającej proces rynkowy zdaje się łączyć ze sobą te dwa zupełnie różne znaczenia celów konsumentów. Tylko jedno (zagadnienie wyboru w stosunku do pieniądza) jest istotne dla działania w ramach rynku.

Powinniśmy wspomnieć o dwóch ważnych artykułach, które niedawno się ukazały, wskazujących na dokładnie te same kwestie. W znakomitym artykule Costea (2003) przedstawia podobną do mojej krytykę Misesowskiej teorii cen monopolistycznych. Costea zauważa, że „Mises często wspomina o tym, że przedsiębiorcy w poszukiwaniu jak najwyższych dochodów netto odpowiadają na najważniejsze potrzeby konsumentów”. Następnie pokazuje, że Mises, twierdząc tak, „opiera się na nienaukowej metodzie międzyosobowego porównania użyteczności w celu poparcie swojej tezy, że „ceny monopolowe” miałyby negatywny wpływ na dobrobyt konsumentów”. To znaczy, że Mises w ukryty sposób nawiązuje do substancjonalnej teorii wartości, a to uwydatnia niespójność

z tymi fragmentami, gdzie wykorzystuje on swoją teorię (wartości porządkowej)¹².

W innym znakomitym artykule Gertchev (2004) pokazał ewolucję Misesowskiej koncepcji pieniądza między *Teorią pieniądza i kredytu*, w której postrzega wartość pieniądza jako całkowicie pochodzącą z wartości dóbr, na które jest on wymieniany, a *Ludzkim działaniem*, gdzie popyt na pieniądź, czyli w relacji do *innych* dóbr, jest najważniejszym elementem teorii pieniądza. Dwa cytaty (spośród kilku) przytoczone przez Gertcheva adekwatnie przedstawiają to stanowisko. Ze wcześniejszej pracy:

*Subiektywna wartość pieniądza zawsze zależy od subiektywnej wartości innych dóbr ekonomicznych, które można uzyskać w zamian za niego. Jego subiektywna wartość jest zatem koncepcją pochodną.*¹³

A z późniejszej pracy:

*Nie zmienia to jednak faktu, że wycenę¹⁴ pieniądza trzeba tłumaczyć tak samo jak wycenę wszystkich innych dóbr, a mianowicie popytem zgłaszanym przez tych, którzy chcą wejść w posiadanie jego określonej ilości.*¹⁵

Pieniądź jest pieniądzem, ponieważ jest jedynym dobrem, które może być szeregowane w stosunku do *wszystkich* pozostałych dóbr¹⁶. Nie chodzi tutaj o samą ewolucję poglądów Misesa, ale jedynie o pokazanie, że ta ewolucja *zaszła*. Jest jasne, że zdarzają się przypadki niespójności, gdy Mises do pewnego stopnia w błędny sposób stosuje swoją poprawną teorię wartości, nawet jeśli później (pośrednio) stosuje ją poprawnie¹⁷.

¹² Jestem wdzięczny profesorowi Guido Hülsmannowi za zwrócenie mojej uwagi na ten esej.

¹³ Mises (2012), s. 94, cytat z Gertchev (2004; wyróżnienie dodane).

¹⁴ Chodzi o porównanie; *osąd* wartości relatywnie wobec innych dóbr.

¹⁵ Mises (2011, s. 344) zacytowane w Gertchev (2004, wyróżnienie dodane).

¹⁶ Pomijamy kwestię, co konkretnie odróżnia (ogólny) środek wymiany od pieniądza. Oznacza to, że nie rozważamy, czy fakt, że tylko pieniądź może być szeregowany względem każdego innego dobra wywodzi się z, jak twierdził Menger, ze zdolności do ułatwiania wymiany. Alternatywna koncepcja mówi, że kalkulacja zamiast być efektem ubocznym istnienia pieniądza, jest w rzeczywistości powodem wyodrębnienia się pieniądza jako czegoś innego niż środek wymiany. Zob. Mahoney (2005).

¹⁷ Czytelników, którzy uznają za wartościowe dyskusje, które toczą się na blogach, może zaciekawić, że niedawno wskazano dwuznaczności w tłumaczeniu oryginalnego artykułu o socjalizmie Misesa z 1920 roku, dotyczące ordynalnej i kardynalnej teorii wartości. Zob. „Mistake in Translation of Mises’ Economic Calculation” Mateusza Machaja na <http://blog.mises.org/blog/>. Interesujące jest to, że w niektórych odpowiedziach twierdzi się, że istotą wartości jest subiektywność, a *nie* pozycja jako uszeregowanie w stosunku do dobra.

Paralele między planowaniem w kapitalizmie i socjalizmie

Zanim zajmiemy się kwestią natury Misesowskiego argumentu przeciw socjalistycznemu planowaniu warto porównać niektóre motywy w jego postrzeganiu różnic między systemami rynkowym i kontrrynkowym:

W kapitalistycznym systemie organizacji gospodarki społeczeństwa to kapitaliści określają kierunek produkcji. W trakcie pełnienia swojej funkcji są całkowicie i bezwarunkowo poddani rządowi społeczności klientów, konsumentów. Kiedy zawodzą w jak najtańszym dostarczaniu towarów jak najlepszej jakości, których klienci najpilniej potrzebują, ponoszą straty, aż ostatecznie zostaną wyeliminowani ze swoich przedsiębiorczych pozycji. Zastąpią ich inne osoby, które teraz potrafią lepiej służyć konsumentom. (Mises, [1980], s. 108, wyróżnienie dodane).

Oraz:

[Z]arządca musi przejść do działania. Spośród nieskończonej liczby przedsięwzięć musi dokonać takiego wyboru, żeby żadna potrzeba, którą uważa za pilniejszą, nie została niezaspokojona z tego powodu, że czynniki produkcji potrzebne do jej zaspokojenia są wykorzystywane do zaspokojenia takich potrzeb, które uważa za mniej pilne. (Mises [2011], s. 590)

Interesujące jak neoklasycznie brzmią te fragmenty, przynajmniej w świetle teorii wartość samego Misesa. Główny problem, na jaki natrafiają zarówno (zdecentralizowani) przedsiębiorcy, jak i centralni planiści, ma niewiele wspólnego z ramami działania, które wymagają by *każda* osoba dokonała wcześniejszego uszeregowania alternatyw przed dokonaniem wyboru. Jednak zestaw alternatyw *zawsze* uwzględnia te dobra, które osoba posiada. Pytanie, na jakie musi odpowiedzieć każdy planista, kapitalistyczny czy socjalistyczny, brzmi: jak uszeregować na skali swoje czynniki produkcji (środki) względem swoich dóbr (celów)? Planista może woleć czerwone samochody od niebieskich motocykli (lub może wierzyć, że ci, którzy będą konsumować te rzeczy, dzielają tę preferencję), ale *w tym momencie* posiada czynniki produkcji. Te czynniki w podobny sposób muszą być umieszczone na skali pośród zbioru alternatyw dostrzeganych przez planistę, ale skoro ze swej natury nie zaspokajają celów bezpośrednio, to jak mogą być porównane z dobrami, które zaspokajają dobra bezpośrednio? Nie jest to kwestia wyłącznie wiedzy.

Gdyby wartość była bytem, jak utrzymywałyby szkoła neoklasyczna, to planista mógłby mieć nadzieję, że wartość celów mogłaby być przypisana czynnikom wykorzystywanym do ich osiągnięcia, na podstawie czego jego odpowiednie wybory (działania) mogłyby być oparte. W rzeczywistości tak jednak nie jest. Z perspektywy austriackiej, działanie i *fakt* wyboru są fundamentami ekonomii, a działanie względem pewnego dobra wymaga jego porównania z alternatywnymi działaniami i odpowiadającymi im środkami/dobrami. Nie ma jakiejś imputacji wartości od przyszłych dóbr do obecnych środków produkcji, ponieważ wartość tych środków jest zależna od kontekstu decyzji, przed jaką *obecnie* stoi osoba. Tak więc odpowiednie pytanie z austriackiego punktu widzenia nie brzmi, w jaki sposób „wartość” produktów końcowych kieruje doborem środków w produkcji, ale raczej dotyczy tego, w jaki sposób jest możliwe uszeregowanie tych środków, będące warunkiem wstępnym wykorzystania tych środków.

Wydaje się, że Misesa zajmuje następująca kwestia: w jaki sposób, znając tylko *dane* cele konsumentów, to jest ich wartościowanie różnych dóbr, można wyprodukować te dobra? Mises (jak i większość austriaków) wierzą, że to zdolności, przewidywanie itd. nastawionych na zysk przedsiębiorców jest kluczowym, jeśli nie jedynym możliwym rozwiązaniem. (Można uznać to stanowisko za swego rodzaju doktrynę Misesowskiej „niewidzialnej ręki”, w której akcja jednego rodzaju [dążenie do zysku pieniężnego] jest ujęta w ramach innego rodzaju działania [realizacja celów, które mogą być rozumiane bez odniesienia do pieniądza]). Innymi słowy, niech konsument „ogłosi” swoje preferencje (poprzez swoją chęć bądź odmowę zapłaty), a następnie niech przedsiębiorca „odgadnie” (dzięki dążeniu do zysku oraz relatywnej przewadze w odgadywaniu przyszłych warunków). Zdolność centralnych planistów do działania w ten sposób jest niemożliwa, z powodu niemożliwości kalkulacji ekonomicznej w warunkach pozbawionych relacji własności prywatnej, a więc „niemożliwości” socjalistycznego zorganizowania gospodarki.

Znowu, nie jest to jasne, czym takie sformułowanie zagadnienia różni się od stanowiska neoklasycznego, które postrzega problem jako maksymalizację użyteczności w warunkach fizycznych i technologicznych ograniczeń. Ci ekonomiści zadają pytanie: mając dane cele konsumentów, jaki jest najlepszy sposób ich realizacji za pomocą dóbr wyższego rzędu? Może lepszym pytaniem byłoby: jaka jest natura tych celów, które *mogą* być zaspokojone dzięki dobrom wyższego rzędu? Odniesiemy się do rozróżnienia między celami monetarnymi i

niemonetarnymi omawianym powyżej. Warto rozważyć kwestię natury socjalizmu w świetle Misesowskiej teorii wartości.

Kalkulacja ekonomiczna i problemy socjalizmu

Problem, z którym zmagają się centralne planowanie, przedstawia się zwykle jako zaspokajanie najwyższych wartościowanych celów (konsumentów) bez jednoczesnego blokowania możliwości dążenia do nawet wyżej postawionych celów, które mogą zostać obrane w przyszłości. Rozważyliśmy już niektóre stwierdzenia Misesa odnoszące się do tej kwestii, a niemal identyczne stwierdzenia możemy znaleźć w bardzo wielu pracach austriaków¹⁸. Horwitz (1998) dostarcza tu reprezentatywnego przykładu: „[S]połeczna własność środków produkcji uniemożliwia każdemu organowi planistycznemu racjonalną alokację zasobów, czyli zaspokajanie potrzeb konsumentów za pomocą jak najniższych wartościowanych zasobów”. (Zauważmy, że problem nie jest przedstawiony w ramach warunków działania wykorzystującego dobra produkcyjne, czyli środków nakierowanych na pewien cel, z którym pozostają w związku, ale w ramach technicznych kryteriów efektywności ich wykorzystania¹⁹²⁰). Píše także: „[C]eny rynkowe są społecznym mechanizmem *pośredniczącym* dla niedoskonałych subiektywnych wartościowań zarówno dóbr konsumpcyjnych, jak i produkcyjnych” (wyróżnienie dodane).

¹⁸ Powinniśmy również zauważyć, że w nieco innym, ale powiązanim kontekście, Hülsmann (2002) czyni istotną uwagę, że standardowe austriackie przedstawienie teorii procentu łączy ze sobą dwa różne koncepty: preferencję czasową jako relację (wartościowania) między realizacją celów w różnych momentach w czasie oraz *monetarną* różnicę pomiędzy czynnikami produkcji i produktami, błąd w swej istocie podobny do utożsamiania wyżej cenionych celów z bardziej produktywnymi liniami produkcji.

¹⁹ Weźmy komentarz Langego odnośnie argumentu Misesa: „[Cena] może oznaczać cenę w potocznym znaczeniu, czyli stosunek wymiany między dwoma towarami na rynku albo może mieć bardziej ogólne znaczenie, jako „warunki, na jakich oferowane są alternatywy”. Jedynie ceny w znaczeniu ogólnym są niezbędne do rozwiązania problemu alokacji zasobów [...] Ale profesor Mises zdaje się mylić ceny w węższym sensie [...] z cenami w szerszym sensie „warunków, na jakich oferowane są oferowane” (cytat z Horwitz, 1998). Jest oczywiste, że Lange odnosi się do kalkulacji wartości, aby ratować sprawę socjalizmu, więc problemem nie jest teoria równowagi ogólnej, jak twierdzi Horwitz.

²⁰ W kilku istotnych esejach Salerno dokonuje mocnego rozróżnienia między Misesowską kalkulacją cenową i neoklasyczną kalkulacją wartości posługując się swoją koncepcją oceny. Jednakże nawet w tych pracach można znaleźć stwierdzenia, które zdają się przedstawiać oba problemy jako pozostające w pośredniej relacji, gdzie ten pierwszy jest lepszym substytutem tego drugiego. Popatrzmy na ten fragment: „[Misesowski argument o logicznej niemożliwości socjalizmu] jest skupiony na braku prawdziwie konkurencyjnego i społecznego procesu rynkowego, poprzez który wszystkie rzadkie zasoby otrzymują swoje obiektywne i ilościowe wyceny pieniężne, wyrażone poprzez wspólny mianownik *odzwierciedlający* ich relatywną istotność w zaspokajaniu (spodziewanych) preferencji konsumentów” (Salerno [1994], wyróżnienie dodane).

Przyjrzyjmy się też Kirznerowi (1996, s. 150): „Niemożność skalkulowania opłacalności możliwego przyszłego działania podjętego w społeczeństwie rynkowym to, ostatecznie, *niewiedza o istotności dla innych* dóbr i usług, które ktoś wykorzystuje w tym działaniu i istotności dla innych dóbr, które będą zyskane dzięki temu działaniu” (wyróżnienie oryginalne). Jeśli poprzez „istotność” Kirzner określa *inne* dobra oddane w wymianie (czyli odnosi się do szeregowania), to jego stwierdzenie nie jest całkowicie błędne. Jednakże biorąc pod uwagę ogromny nacisk, jaki Kirzner kładzie na Hayekowski problem wiedzy w trakcie swojej znakomitej kariery wskazuje, że raczej ma co innego na myśli, a mianowicie, że „istotność” odnosi się w pewien sposób do psychologicznego znaczenia, jakie aktor przypisuje dobrom oraz zdolności konkurencyjnego procesu rynkowego do zakomunikowania tego znaczenia²¹.

W świetle Misesowskiego pojmowania wartości problem kalkulacji w socjalizmie może być postrzegany jako dotyczący tego, jak różne działania (wybory) mogą być porównywane, umożliwiając poprzez to wykonanie pewnych działań (tych, które uwzględniają dobra wyższego rzędu [produkcyjne]). Problem nie leży w realizacji celów, które nie istnieją w izolacji, ale *na porównaniu do* innych celów. Każdy dany cel ma zbiór alternatyw, które mogą być skategoryzowane ze względu na ich realizację: na te, które są uznawane za mniej ważne od konkretnego celu, oraz te, które są uznawane za ważniejsze. Tak więc głównym problemem ekonomicznym, przed jakim staje osoba, jest kwestia dokonania kategoryzacji zarówno dóbr konsumpcyjnych, jak i produkcyjnych. Krótko mówiąc, osoba z konieczności musi (jeśli nie świadomie) uszeregować dobra ze względu na preferencje w toku każdego działania.

Te konkretne uszeregowania są koniecznymi warunkami wstępnymi każdego działania (czy też same działania postrzegamy jako wymagające tych porównań). Porównanie różnych dóbr nie zawsze jest możliwe (w rozumieniu ekonomicznym), przez co zakres możliwych działań osoby może być mocno ograniczony. Nie możemy mówić o „wartości” konkretnej rzeczy bez odniesienia się do różnorodnych przedmiotów będących środkami powiązаныmi z celami tej osoby, więc jakiegokolwiek pojęcie wartości oderwane od właściwego kontekstu nie może służyć jako podstawa dla ekonomicznego podejmowania decyzji. W takim razie pytanie brzmi: jakie rzeczy same w sobie (czyli bez odniesienia się do

²¹ Podobny zarzut można wysunąć wobec Boettkego (1998), który mówi, że „ceny pieniężne *odzwierciedlają* relatywną rzadkość dóbr kapitałowych”, w obronie fundamentalnej zgodności Misesowskiej kalkulacji z Hayekowskim problemem wiedzy (wyróżnienie dodane).

instytucji) mogą być uszeregowane w każdym miejscu i czasie? Wyraźnie widać, że lista tych możliwych rzeczy jest krótka: przede wszystkim dobra konsumpcyjne i może relatywnie mała liczba dóbr produkcyjnych niższego rzędu, których właściwe miejsce w strukturze produkcji można natychmiast określić.

Osoba zawsze ma możliwość skorzystania z różnorodnych dóbr — swojej *własności* — które może wykorzystać do osiągnięcia swoich celów. Niektóre (jeśli nie większość) z tych dóbr mogą być wykorzystane nie tylko do bezpośredniego osiągnięcia wielu celów, ale mogą też być wykorzystane do produkcji nowych dóbr, które następnie mogą być wykorzystane bezpośrednio do realizacji celów. To znaczy, że wiele z posiadanych przez osobę dóbr może przybrać formę dóbr konsumpcyjnych *lub* produkcyjnych, w zależności od sposobu ich wykorzystania.

Wykorzystanie jakiegoś dobra w celu osiągnięcia celu wymaga spełnienia dwóch warunków: dobro musi być skojarzone z jakimś celem, któremu może służyć *i* w konsekwencji tego musi być możliwe jego porównanie z innymi dobrami w świetle tych celów. W ten sposób aktor może porównać wykorzystanie zasobów z ich niewykorzystaniem (czyli wykorzystaniem *innych* dóbr). Działanie pojmujemy jako coś pociągającego za sobą część obserwowalną, jak i nieobserwowalną, lecz wciąż koniecznie istniejącą (zob. Hülsmann [1999]).

Działania wykorzystujące dobra konsumpcyjne w oczywisty sposób uwzględniają kontrfaktyczny aspekt działania. Te dobra mogą być *bezpośrednio* powiązane z celami, a przez to porównane ze sobą pod względem ich wykorzystania i niewykorzystania (*non-employment*). Działania wykorzystujące dobra produkcyjne mają fundamentalnie inny charakter. Te dobra nie mogą być powiązane bezpośrednio z celami, ani porównane z innymi dobrami pod względem osiągania celów. Wykorzystanie dóbr produkcyjnych wymaga od aktora oceny konsekwencji ich niewykorzystania. To niewykorzystanie może oznaczać jedynie, że aktor wykorzysta jakieś dobro konsumpcyjne lub inne dobro produkcyjne. W obu przypadkach te alternatywne toki działań nie pozwalają na porównanie i wynikające z tego uszeregowanie względem pierwotnie rozpatrywanych dóbr produkcyjnych. Powodem tego nie jest niewystarczająca wiedza. Niemożliwość porównania wynika raczej z samej istoty dóbr produkcyjnych: dobra produkcyjne tworzą inne *dobra*, a produkt musi być wykorzystany w przynajmniej jeszcze jednym działaniu przez aktora w celu zrealizowania celu. Dobra konsumpcyjne wymagają tylko jednego działania do realizacji celu.

Dobra produkcyjne, ze swej natury, nie zezwalają na „skondensowanie” działań tak, jak dobra konsumpcyjne, przez co nie jest możliwe uszeregowanie dóbr produkcyjnych na etapach produkcji odległych od konsumpcji. Wszelkie działanie zakłada możliwość porównanie dwóch rzeczy: działania, które planuje się wykonać, oraz alternatywnych działań, które można byłoby wykonać zamiast niego. Ponieważ każde działanie wykorzystujące dobro produkcyjne wymusza na osobie kolejne działania, działania wykorzystujące dobra produkcyjne nie mogą być porównane do innych działań wykorzystujących dobra produkcyjne, czy też konsumpcyjne. Spowodowane jest to, powtarzając, faktem, że każdy akt wykorzystania dobra produkcyjnego wymaga lub wymusza zbiór heterogenicznych działań, a jedynie homogeniczne działania (takie jak bezpośrednio zaspokajanie potrzeb) mogą być porównane. Z tego powodu działania wykorzystujące dobra produkcyjne wymagają swego rodzaju reprezentacji w postaci dóbr konsumpcyjnych, przez co możliwe by było dokonanie homogenicznego porównania. System cenowy oparty na własności prywatnej wszelkich dóbr i wymianie tych dóbr umożliwia tę reprezentację.

W ten sposób możemy dostrzec różnicę pomiędzy kalkulacją cenową umożliwiającą działanie z wykorzystaniem dóbr wyższego rzędu (produkcyjnych), a (neoklasyczną) kalkulacją wartości. Pierwszy koncept jest w dużej mierze zależny od instytucji (a mianowicie, nie może istnieć bez instytucji własności prywatnej), a drugi jest od nich niezależny (jest przede wszystkim problemem psychologii i wiedzy). (Stwierdzenie, że wiedza niezbędna do zdeterminowania przebiegu zdarzenia może istnieć jedynie w określonym otoczeniu instytucjonalnym, jest równoznaczne ze stwierdzeniem, że te instytucje są środkami niezbędnymi do pozyskania tej wiedzy, nie determinantami lub aktualizatorami zdarzenia, co jest znaczącą różnicą). Jak możemy się przekonać na podstawie fragmentu przytoczonego tutaj, to kluczowe rozróżnienie nie zawsze jest jasno wyrażone w pracach austriaków.

Chyba nie zaskakuje więc fakt, że w tak zwanej debacie dehomogenizacyjnej²², dotyczącej stopnia zbieżności poglądów Misesa i Hayeka

²² Salerno (1990, 1993) jest powszechnie uznawany za inicjatora tej debaty; zob. także istotny artykuł Rothbarda (1997). Faktycznie, praca Salerno poświęcona temu zagadnieniu (dobrze znana Rothbardowi w 1992 roku) zainspirowała Rothbarda do utożsamienia istoty szkoły austriackiej z Misesowskim podejściem prakseologicznym, na czym Rothbard skupił się w swoich późniejszych pracach (prywatna korespondencja z profesorem Josephem Salerno przedstawiona przez Guido Hülsmanna).

Ta debata poskutkowała powstaniem ogromnej ilości literatury w kręgach austriackich. Zob. odniesienia u Hülsmanna (1997), jednego z najlepszych esejów poświęconych tej debacie. Zob. także bardzo dobrą rozprawę u Kinselli (1999) o wątpliwym znaczeniu

na proces rynkowy (i wad socjalizmu), strona Hayekowska zdaje się być zdumiona tym, że ta debata w ogóle ma miejsce, pomimo powszechnej wiedzy o znaczących różnicach w podejściu Misesa i Hayeka do wielu innych zagadnień. Można przypuszczać, że po stronie Misesowskiej rozróżnienie pomiędzy kalkulacją wartości a kalkulacją cenową (oraz zależnością tej drugiej od systemu własności prywatnej w odniesieniu do dóbr wyższego rzędu) zostało zaciemnione przez odniesienie do twierdzeń Misesa dotyczących kalkulacji, które nie ukazują należycie tej różnicy. Dlatego też dopuszczalnym jest stwierdzenie strony Hayekowskiej, która nawiązując do tych samych fragmentów i opierając się na Wieserowskiej koncepcji wartości (którą Hayek odziedziczył; zob. Salerno [2003]), sprzeciwia się istnieniu jakichkolwiek sprzeczności między tymi dwoma stanowiskami²³.

Przeformułowanie

Z punktu widzenia systemu ekonomii Misesa bardziej odpowiednie sformułowanie byłoby następujące: dobro może być przedmiotem działania tylko wtedy, gdy może być porównane z innymi dobrami, które osoba już posiada, dzięki czemu można określić relacje preferencji (uszeregowania). Działania uwzględniają wybór, czy też manifestują się poprzez wybór. Jednak wybór wymaga wcześniejszego porównania alternatyw, lub samej możliwości porównania.

Działania odnoszące się do dóbr konsumpcyjnych są zawsze możliwe, ponieważ te dobra służą do bezpośredniej realizacji celów, więc zawsze jest możliwe ich porównanie. W szczególności osoba zawsze może porównać dobra konsumpcyjne, które posiada z tymi, których nie posiada, ale może mieć, dzięki wymianie jednego dobra na drugie. Takie działanie jest niemożliwe w odniesieniu do dóbr produkcyjnych, ponieważ te dobra służą realizacji celów jedynie pośrednio (poprzez dobra konsumpcyjne, które mogą wyprodukować), przez co nie mogą być uszeregowane²⁴. Dlatego działanie wykorzystujące te dobra nie byłoby możliwe, dopóki nie zaistniałoby otoczenie instytucjonalne, które umożliwia *reprezentację* przez dobra, które mogą być ze sobą porównane. Instytucja własności prywatnej jest właśnie tą instytucją, która umożliwia

problemu wiedzy dla głównego problemu etyki: konflikt wynikający z rzadkości i jego rozwiązania poprzez ustanowienie i uznanie praw *własności*.

²³ Znacznie mniej zrozumiałe jest zakłopotanie Hayekistów faktem, że ma miejsce debata dotycząca tych kwestii.

²⁴ Przynajmniej nie mogą być porównane jako dobra *produkcyjne*. Konkretne dobro, które mogłoby być wykorzystane zarówno jako dobro produkcyjne, jak i konsumpcyjne, mogłoby być porównane, ale jedynie po porzuceniu jego natury dobra produkcyjnego.

reprezentację *wszystkich* dóbr za pomocą *homogenicznej* jednostki — pieniądza — dzięki czemu wszystkie dobra mogą być jednoznacznie porównane w odniesieniu do spodziewanych/wycenionych zysków i strat skalkulowanych poprzez system cenowy. Ponieważ instytucja własności prywatnej stanowi istotę systemu rynkowego i jest z natury nieobecna w systemie socjalistycznym, to działania wykorzystujące *dowolne* dobro są możliwe w tym pierwszym systemie, ale nie w drugim.

W ramach dygresji, ponieważ przedsiębiorcze działanie jest nakierowane na zaspokojenie najwyżej *wycenianych* celów konsumentów, a nie celów w sensie psychologicznym i ponieważ rynkowy system cenowy jest jednolity oraz obejmuje *zarówno* dobra konsumpcyjne, jak i produkcyjne, to z tego powodu system „rynkowego socjalizmu” jest skazany na zagładę. Ceny dóbr konsumpcyjnych nie istnieją w oderwaniu od cen dóbr produkcyjnych; wszyscy uczestnicy rynkowi odgrywają podwójną rolę, zarówno jako kupujący dobra konsumpcyjne, jak i kupujący różnorodne papiery wartościowe, włączając pożyczki dla przedsiębiorców. Te transakcje wiążą ze sobą w ramach systemu cenowego wszystkie dobra i dlatego nie pozwalają na odseparowanie od siebie cen dóbr konsumpcyjnych i produkcyjnych. Dlatego pozbawione sensu są wywody o „wolnym” rynku dóbr konsumpcyjnych i „wspólnym” posiadaniu dóbr produkcyjnych. Jeszcze mniej sensu ma mówienie o realizowaniu jak najwyżej wycenianych celów konsumentów w takim reżymie, co prawdopodobnie planista w systemie rynkowego socjalizmu starałby się robić.

Wnioski

W systemie ekonomicznym Misesa wartość nie jest rzeczą lub bytem, ale relacją porządkową między dobrami, które są przedmiotami realnego wyboru. Jako taka, wartość nie może być imputowana od jednego dobra do drugiego, nawet jeśli występuje relacja przyczynowości między tymi dobrami w sferze produkcji. Z tego powodu imputacja cenowa jest niezbędna dla działania wykorzystującego pewne dobra, mianowicie dobra produkcyjne, przy użyciu których nie można bezpośrednio realizować celów. Takie pojmowanie wartości jest sprzeczne z powszechnym austriackim przedstawieniem (sformułowanym przez Misesa) procesu rynkowego, gdzie osiągający zyski zaspokajają wysoko cenione cele (konsumentów), a ponoszący straty zaspokajają niżej wartościowane cele. W tym artykule podjąłem się wskazania tej sprzeczności oraz wspierałem tezę, że powinno się mocniej prezentować różnicę pomiędzy neoklasyczną kalkulacją

wartości a austro-misesowską kalkulacją cenową w austriackich obronach rynku i krytykach socjalizmu.

Bibliografia:

Boettke Peter J., *Economic calculation: the austrian contribution to political economy*, „Advances in austrian economics”, vol. 5, 1998.

Bostaph Samuel, *Wieser on economic calculation under socialism*, „Quarterly Journal of Austrian Economics”, vol. 6, no. 2, 2003.

Costea Diana, *A critique of Mises's theory of monopoly prices*, „Quarterly Journal of Austrian Economics”, vol. 6, no. 3, 2003.

Gertchev Nikolay, *Dehomogenizing Mises' monetary thought*, „Journal of Libertarian Studies”, vol. 18, no. 3, 2004.

Horwitz Stephen, 1998, *Monetary Calculation and Mises's critique of planning*, „History of Political Economy”, vol. 30, 3, 1998.

Hülsmann Jörg Guido, *A theory of interest*, „Quarterly Journal of Austrian Economics”, vol. 5, no. 4, 2002.

Hülsmann Jörg Guido, *Economic science and neoclassicism*, „Quarterly Journal of Austrian Economics”, vol. 2, no. 4, 1999.

Hülsmann Jörg Guido, *Facts and conterfactuals in economic law*, „Journal of Libertarian Studies”, vol. 17, no. 1, 2003b.

Hülsmann Jörg Guido, *Knowledge, judgement and the use of property*, „Review of Austrian Economics”, vol. 10, no. 1, 1997.

Hülsmann Jörg Guido, *The significance of the socialist calculation debate*, zaprezentowane podczas 71 corocznej konferencji Southern Economic Association.

Hülsmann Jörg Guido, Wstęp do von Mises (2003), 2003a.

Kinsella Stephan N., *Knowledge, calculation, conflict and law*, „Quarterly Journal of Austrian Economics”, vol .2, no. 4, 1999.

Kirzner Israel, *Reflections on the Misesian legacy in economics*, „Review of Austrian Economics”, vol. 9, no. 2, 1996.

Mahoney Dan, *On the representation theorems of neoclassical utility theory: a comment*, working paper dostępny pod adresem:

<https://pdfs.semanticscholar.org/4f3e/b20145158c3d6fe04dde4d4a3d5c42ba631f.pdf> (dostęp z dnia: 12.12.2018), 2000.

Mahoney Dan, *Towards a rationalist theory of money*, working paper, 2005.

Mises Ludwig von, *Epistemological problems of economics*, Auburn, Alabama, Ludwig von Mises Institute, 2003.

Mises Ludwig von, *Ludzkie dzialanie*, Instytut Ludwiga von Misesa, Warszawa 2011.

Mises Ludwig von, *Planing for freedom*, Libertarian Press, Spring Mills, PA, 1980.

Mises Ludwig von, *Socjalizm*, Wydawnictwo Arcana, Kraków 2009.

Mises Ludwig von, *Teoria pieniądza i kredytu*, Fijor Publishing, Warszawa 2012.

Rothbard Murray N., *The present state of austrian economics* [w:] *The logic of Action I*, Edward Elgar, Cheltenham, 1997.

Salerno Joseph, *Ludwig von Mises as social rationalist*, „Review of Austrian Economics”, vol. 4, no. 1, 1990.

Salerno Joseph, *Mises and Hayek dehomogenized*, „Review of Austrian Economics”, vol. 6, no. 2, 1993.

Salerno Joseph, *Reply to Leland B. Yeager*, „Review of Austrian Economics”, vol. 7, no. 2, 1994.

Salerno Joseph, *Friedrich von Wieser and Friedrich von Hayek: the general equilibrium tradition in austrian economics*, „Journal des Economistes et des Etudes Humaines”, vol. 12, no. 2, 2002.

Salerno Joseph, *Böhm-Bawerk's Vision of the Capitalist Economic Process: Part 1 – Intellectual Influences and Conceptual Foundations*, wygłoszony na dziesiątym Austrian Scholars Conference.