

Austriacka ekonomia dobrobytu - ujęcie krytyczne

Autorzy: **Igor Wysocki, Dawid Megger**

Artykuł opublikowany pierwotnie w jęz. angielskim pt. „*Austrian welfare economics: A critical approach*” w [Ekonomia – Wrocław Economic Review](#) 25/1 (2019)

Streszczenie

Wydawało się, że wraz z publikacją znakomitego eseju Rothbarda pt. *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics* (1956) stało się możliwe argumentowanie za wolnym rynkiem przy użyciu pewnego zmodyfikowanego pojęcia efektywności. Rothbard utrzymywał, że aby to osiągnąć, wystarczy zaopatrzyć się w dwa pojęcia: zmian Pareto-efektywnych oraz demonstrowanej preferencji. Cel tego artykułu jest czysto krytyczny. Po pierwsze, mierzymy się w nim z problemem — naszym zdaniem niedostatecznie zauważanym w dotychczasowej literaturze poświęconej austriackiej ekonomii — precyzyjnego zdefiniowania zmian Pareto-efektywnych. Innymi słowy, musimy zadać pytanie, co miałyby stanowić substancjalne kryterium pozwalające ocenić, czy rzeczywiście nastąpiła zmiana Pareto-efektywna. Mówiąc jeszcze precyzyjniej, jakiego rodzaju porównania należałoby dokonać, aby móc orzec, czy dane działanie stanowi przykład działania Pareto-efektywnego, czy też nie? Dzięki tym rozważaniom odrzucamy wszelkie podejścia do społecznego dobrobytu, które byłyby albo trywialne (a zatem zupełnie nieinteresujące), albo niemożliwe do pogodzenia z fundamentalnymi założeniami szkoły austriackiej (np. porządkowa skala wartości i wynikająca z niej niemożność sumowania użyteczności). Wydaje się, że w rezultacie udaje nam się wypracować podejście, które mogłoby stanowić *stricte* austriackie spojrzenie na dobrobyt. Nie powinno zatem dziwić, że po tej wstępnej selekcji dochodzimy do stanowiska reprezentowanego przez współczesnych tuzów austriackiej szkoły ekonomii (np.: Gordon 1993; Herbener 1997; Block 1995). Mimo to sednem naszego artykułu jest argument, że

rzeczony podejście nie wytrzymuje krytyki, ponieważ albo prowadzi do niedorzeczności (co pokazujemy w naszym eksperymencie myślowym), albo uniemożliwia argumentowanie za wolnym rynkiem przy pomocy pojęcia Pareto-efektywności.

Wstęp

W tej części poddamy analizie problem podstawy porównań, która pozwalałaby ocenić, czy dane zmiany są Pareto-efektywne, czy nie. Innymi słowy, jaki stan rzeczy (czy też jakie działanie?) stanowi podstawę porównania, względem której dana zmiana jest oceniana jako Pareto-efektywna? Rozważając pewne rozsądne alternatywy, spróbujemy wstępnie argumentować za jedynym zasadnym stanowiskiem, które to stanowisko — zgodnie z oczekiwaniami — podzielają Murray Rothbard (2008 [1956]), David Gordon (1993) oraz Jeffrey Herbener (1997) — by poprzestać na tych kilku autorach.

Po pierwsze, rozważmy, dlaczego zmiana Pareto-efektywna nie może być rozumiana jako taka, która podnosi dobrostan w stosunku do kosztu alternatywnego. Na pierwszy rzut oka, pojmowanie zmiany Pareto-efektywnej w ten sposób wydaje się całkowicie zasadne. Należy przyznać, że takie podejście nie jest logicznie wadliwe. Mimo to jest ono niestety trywialne, ponieważ wszystkie działania podnoszą dobrostan w stosunku do ich odpowiednich kosztów alternatywnych. Ostatecznie należy pamiętać, że austriacy są przekonani, że działanie ujawnia silną preferencję¹ (niektórzy z nich twierdzą, że działanie ujawnia słabą preferencję; np. Ben O'Neill 2010), co z kolei oznacza, że podjąwszy dane działanie, działający podmiot odnosi korzyść *ex ante* w porównaniu do podjęcia jakiegokolwiek innego działania czy też niepodjęcia działania w ogóle. Dlatego też ów działający podmiot, zadziaławszy w ten czy inny sposób, z konieczności odnosi korzyść w porównaniu do kosztu alternatywnego, który przecież nie jest niczym innym niż drugą najlepszą z dostępnych opcji, z której podmiot działający zrezygnował. Stąd też należy zauważyć, że to rozumienie zmiany Pareto-efektywnej byłoby za szerokie. Mogłoby ono bowiem stanowić argument nie tylko za wolnym rynkiem, ale też za

¹ Na temat poglądu, że dokonany wybór zawsze implikuje silną preferencję, patrz np.: Block 2009a, 2009b; Block i Barnett 2010.

jakimkolwiek porządkiem społecznym. Jeśli bowiem dosłownie wszystkie działania są działaniami Pareto-efektywnymi, to posługiwanie się predykatem Pareto-efektywności nie ma żadnego sensu. Istnieje znana zasada logiczna mówiąca, że predykat P jest bezużyteczny (czy też, technicznie rzecz biorąc, niewyraźny), jeśli nie istnieje żaden przedmiot, o którym dałoby się orzec nie-P. Wtedy to właśnie P nie odsyła nas do żadnej dystynktywnej cechy działań: P nie wyznacza jakiegokolwiek podzbioru właściwego w uniwersum działań. Innymi słowy, P nie niesie jakiegokolwiek informacji, gdy rozważamy zbiór wszystkich działań.

Aby doprowadzić do końca nasz stanowiący sprowadzenie do absurdu argument, wykażmy, że powyższe rozumienie Pareto-efektywności zaprzeczałoby naszym intuicjom. Wyobraźmy sobie ulicznego bandytę, który podchodzi do nas, grożąc nam słowami: „Pieniądze albo życie”. Jeśli przyjmiemy powyższe rozumienie Pareto-efektywności, analiza powyższego aktu mowy będzie przebiegała w następujący sposób. Gdy tylko bandyta zbliży się do nas i wyartykułuje swą groźbę, należy wnioskować, że odnosi on korzyść w porównaniu do jakiegokolwiek innego działania, którego nie podjął, a mógł podjąć, co z kolei prowadzi do wniosku, że jego dobrostan wzrósł. Analogicznie, kiedy jako ofiary ulegamy tej groźbie, przekazując pieniądze w celu uratowania naszego życia, również odnosimy korzyść, ponieważ sam nasz wybór ujawnia naszą skalę wartości: wolimy stracić pieniądze niż życie.

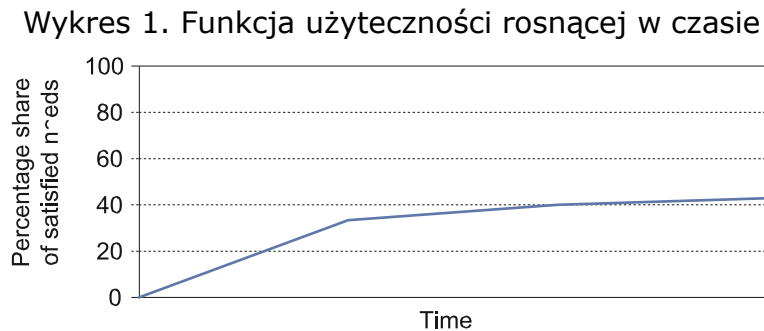
Stąd też zdawałoby się, że obie strony odnoszą korzyść, co musi oznaczać, że owa „wymiana” jest Pareto-efektywna. Czy wniosek ten nie jest absurdalny?

Inny sposób rozumienia zmiany Pareto-efektywnej może polegać na tym, że dobrobyt działającego podmiotu rośnie w czasie. Tę funkcję można przedstawić w postaci wykresu, na którym oś odciętych przedstawia czas (ciągły strumień punktowych chwil), a oś rzędnych — użyteczność danego działającego podmiotu (tutaj przedstawianą jako stopień zadowolenia czy też odsetek zaspokojonych potrzeb działającego podmiotu²). Jeśli w określonym przedziale

² Procent zaspokojonych potrzeb na osi rzędnych nie jest żadną koniecznością. Oś ta może przedstawiać zarówno użyteczność rozumianą kardynalnie bądź porządkowo. Stosunek procentowy sugeruje, jaki odsetek potrzeb podmiotu jest spełniony w stosunku do wszystkich jego potrzeb. Dla celów ilustracyjnych przyjmujemy, że im wyższy jest owy odsetek, tym wyższy jest dobrostan działającego podmiotu. Taka przyjęta skala

czasu działania podjęte przez dany podmiot mają być rozumiane jako zmiany Pareto-efektywne, może to oznaczać, że dla każdego następnego momentu (poza momentem początkowym) dobrostan (w sensie absolutnym) jest wyższy niż w którymkolwiek momencie go poprzedzającym.

Powyższe rozważania prezentuje poniższy wykres:



Źródło: opracowanie własne.

Na czym polega wadliwość tego rozumienia Pareto-efektywności z perspektywy austriackiej? Przede wszystkim należy zauważyć, że zarzut, jakoby ciągły wykres był nie do pogodzenia z austriackim założeniem o wyłącznie porządkowym uszeregowaniu użyteczności nie stanowi zamykającego debatę zarzutu. Ostatecznie zawsze można się bronić, twierdząc, że wykres ciągły stanowi li tylko heurystyczną aproksymację wykresu dyskretnego. Oczywiście jest bowiem, że nie istnieją jednostki użyteczności i dlatego też można zasadnie mówić jedynie o użyteczności uszeregowanej w skali porządkowej (Rothbard 2008 [1956], s. 232–243). Istnieje jednak głębszy problem z rozumieniem zmian Pareto-efektywnych jako wzrostów użyteczności w czasie. Problem z powyższym wykresem polega na tym, że błędnie zakłada on stabilność preferencji w czasie³. Gdyby rzeczywiście było tak, że dany podmiot ma dany zestaw preferencji w określonym przedziale czasu, to można by zasadnie utrzymywać, że jego użyteczność rośnie w czasie: dany podmiot po prostu zbliżałby się do 100-procentowego poziomu satysfakcji. Jednak gdy tylko dodamy odrobinę realizmu i przyjmujemy zdroworozsądkową przesłankę, że preferencje zmieniają się w

przewiduje, że, *ceteris paribus*, im mniej potrzeb ma dany podmiot, tym wyższy jest jego dobrostan. Jakkolwiek interesujący sam w sobie, ten problem nie jest przedmiotem naszych analiz.

³ Na temat niestabilności preferencji w czasie patrz: Block i Barnett 2012.

czasie, to zrozumiemy, że nie sposób stwierdzić, czy dany działający podmiot jest mniej czy bardziej usatysfakcjonowany (względem zaspokojenia całkowitego, czymkolwiek by ono miało być), dlatego że to właśnie rzeczony punkt spoczynku (100-procentowa satysfakcja) stanowi ruchomy punkt wykresu. A zatem, przyjmując austriackie, realistyczne przekonanie, że preferencje zmieniają się w czasie, niemożliwe jest interpretowanie zmiany Pareto-efektywnej jako podnoszącej poziom dobrostanu w czasie (Rothbard 2008 [1956], s. 228–230).

Skoro druga interpretacja Pareto-efektywności jest nie do pogodzenia z austriackimi założeniami, a ta pierwsza jest trywialna, musimy rozważyć trzecią opcję. W tym momencie w sukurs może nam przyjść Rothbardowskie (2008 [1956]) przekonanie (które również podziela Herbener, patrz: Herbener 1997, s. 7), że jedynie dobrowolne wybory można uznać za zmiany Pareto-efektywne. Rothbard nie określa *explicite* podstawy porównania pozwalającej ocenić, które zmiany są Pareto-efektywne, a które nie. Mimo to, jesteśmy w stanie zinterpretować jego propozycję. To, co Rothbard najprawdopodobniej ma na myśli, to to, że dany działający podmiot podnosi swą użyteczność w porównaniu do kosztu alternatywnego jedynie wtedy, gdy dokonuje dobrowolnych wyborów. Zastrzeżenie o dobrowolności zdaje się nieodzowne, ponieważ pozwala odeprzeć wcześniej wspomniany zarzut trywialności. Gdyby nie owo zastrzeżenie, stanowisko Rothbarda byłoby tożsame z trywialnie prawdziwym twierdzeniem, że działania podejmowane przez działający podmiot przynoszą mu korzyść w porównaniu do ich odpowiednich kosztów alternatywnych. Stanowisko Rothbarda niesie za to pewną istotną informację. Na przykład przewiduje ono, że wybór wymuszony nie stanowi zmiany Pareto-efektywnej, mimo że podmiot wciąż odnosi korzyść (cokolwiek wybierze) w stosunku do kosztu alternatywnego danego działania.

W tym momencie należy zadać sobie pytanie o implikacje Rothbardowskiej teorii. Nasza argumentacja przeciwko niej następuje w dwóch krokach. Najpierw konfrontujemy stanowisko Rothbarda z naszym autorskim eksperymentem myślowym. Celem tej konfrontacji jest unaocznienie, że koncepcja Rothbarda prowadziaby do różnych ocen wzrostów (lub spadków) dobrostanu pomimo tego, że zarówno rezultaty w naszych scenariuszach, jak i oczekiwane zyski (bądź straty) działającego podmiotu są identyczne. Po drugie, twierdzimy, że

Rothbardowski sposób definiowania Pareto-efektywności w terminach dobrowolności unieważnia sam argument na rzecz wolnego rynku wysuwany przez Rothbarda. Spróbujmy zatem przeanalizować Rothbardowskie rozumowanie w dwóch rzeczonych krokach.

Dlaczego Rothbardowska argumentacja na rzecz wolnego rynku upada?

Rozważmy dwie propozycje, z którymi może się spotkać działający podmiot:

1) Przypadek poborcy podatkowego. Poborca podatkowy przychodzi do ciebie i mówi: „Zapłać mi 1000 dolarów albo pójdziesz do więzienia”. Decydujesz się przystać na jego propozycję. Płacisz i zachowujesz *status quo*.

2) Przypadek potencjalnego konkurenta. Pomyślnie prowadzisz biznes i pewnego dnia przychodzi do ciebie twój potencjalny konkurent i mówi: „Zapłać mi 1000 dolarów albo otworzę konkurencyjny sklep w pobliżu twojego”. Akceptujesz tę propozycję. Płacisz i zachowujesz *status quo*.

Najpierw przeanalizujemy podobieństwa i różnice pomiędzy powyższymi scenariuszami. Tym, co od razu rzuca się w oczy, jest fakt, że różnią się one alternatywami, w obliczu których stoi działający podmiot. Są to odpowiednio: „pójdziesz do więzienia” oraz „otworzę konkurencyjny sklep w pobliżu twojego”. To właśnie zawartość tej części przedstawionych propozycji stanowi o różnicy w ich legalności. Skoro w wolnym społeczeństwie zagrożenie komuś uwięzieniem bez powodu byłoby nieuprawnione (nie istniałby przecież obowiązek płacenia komukolwiek pieniędzy dopóty, dopóki nie została zawarta żadna umowa pomiędzy danymi stronami), Przypadek 1 zostałby uznany za rodzaj przymusu; jednocześnie Przypadek 2 należałoby uznać za rodzaj szantażu: skoro samo otwarcie konkurencyjnego sklepu byłoby uprawnione, to zagrożenie zrobieniem tego również byłoby uprawnione — na wolnym rynku każdy cieszy się **wolnością** otwarcia własnego przedsiębiorstwa⁴. W związku z tym przystanie na pierwszą propozycję trzeba by uznać za działanie niedobrowolne; jednocześnie zapłata pieniędzy w Przypadku 2 byłaby dobrowolna.

Teraz spróbujmy opisać powyższe scenariusze, operując kategoriami nienormatywnymi. Przede wszystkim, oceniając przedstawione wymiany *ex post*, nie sposób nie zauważyć, że rezultaty w obu przypadkach są jednakowe: zapłata

⁴ O różnicy między wymuszeniem a szantażem patrz: Block 2013.

tej samej kwoty zostaje dokonana tylko po to, by zachować *status quo*. Co jednak z analizą *ex ante*? W obu scenariuszach zdecydowanie wolelibyśmy, aby przychodzące do nas z propozycjami osoby „padły trupem” (abyśmy nie mieli z nimi w ogóle do czynienia); oraz, co ważniejsze, oczekivalibyśmy także zysku z wydania pieniędzy w porównaniu z grożącymi nam alternatywami (uwięzienie albo zmierzenie się z nowym konkurentem). Wygląda więc na to, że rozsądny będzie wniosek, że oba scenariusze są niemożliwe do odróżnienia pod kątem efektywności ekonomicznej. Powtórzmy: ta sama kwota jest płacona jedynie po to, by zachować *status quo*. W sensie *ex ante* tu i tu mamy do czynienia z oczekiwaniem, że zapłata 1000 dolarów polepszy dobrobyt danej osoby w stosunku zarówno do więzienia, jak i do zmierzenia się z nowym konkurentem⁵. Dlaczego więc dla wolnych od wartościowania rozważań o użyteczności miałyby mieć znaczenie to, że pierwsza propozycja jest nieuprawniona, podczas gdy druga jest uprawniona? Dokładnie to przewiduje jednak stanowisko Rothbarda. Ze względu na to, że pierwsza propozycja wiąże się z przemocą, warunek dobrowolności nie zostaje spełniony i zapłata nie podpada pod regułę Pareto-efektywności. Inaczej jest w drugim przypadku: z uwagi na to, że propozycja jest uprawniona, zapłata jest dobrowolna. Dobrowolny wybór jest z kolei warunkiem wystarczającym, by uznać działanie za Pareto-efektywne. Podejście Rothbarda prowadzi zatem do wniosku, że dwa identyczne rezultaty (i oczekiwania *ex ante* także!) mogą mieć dwie zasadniczo odmienne interpretacje w kategoriach Pareto-efektywności. Wyjaśnienie tej zagadki pozostaje zadaniem zwolenników teorii Rothbarda.

Opierając się na argumentacji Jeffreyja Herbenera (2008) i Jakuba Wiśniewskiego (2013), że możemy do pewnego stopnia wnioskować o stałości czyichś preferencji na podstawie niezmienności przeszłych decyzji, ktoś mógłby podnieść zarzut, że Przypadek 1 i Przypadek 2 są błędnie opisane, a przez to — całkowicie różne. Dokładniej rzecz biorąc, wydawałoby się, że można słusznie stwierdzić, że przedstawione w naszym eksperymencie myślowym scenariusze nie opisują właściwie dobrowolności / niedobrowolności czyjegoś wyboru, ponieważ wszystkie pozostałe warunki charakteryzują tak samo. Na przykład,

⁵ Czy nie ma więc racji Robert Nozick, dokonując rozróżnienia pomiędzy wymianą produktywną i nieproduktywną (Nozick, 1999 [1974], 84–87)?

można by powiedzieć, że w Przypadku 1 nasz działający podmiot (poddając się groźbie) nie otrzymuje niczego, czego dotychczas nie miał (pieniędzy i wolności), bo skoro do tej pory nie pozbył się danej kwoty (tj. dopóki nie spotkał się z groźbą), to znaczy, że pod wpływem tej sytuacji jego dobrobyt musiał ulec uszczupleniu. Z kolei w Przypadku 2 wydaje się, że nasz działający podmiot kupuje coś nowego: płaci któremuś ze swoich potencjalnych konkurentów za „padnięcie trupem”; innymi słowy, niejako kupuje on sobie bardziej pożądane otoczenie gospodarcze. Na pierwszy rzut oka ta krytyka wygląda bardzo poważnie, jednak gdy przyjrzymy się jej bliżej, okaże się, że w ogóle nie dotyka ona istoty rzeczy. Problem z nią polega na tym, że bardzo swobodnie traktuje ona coś, co moglibyśmy określić stanem „normalności” (normalnym czy też oczekiwanym stanem rzeczy służącym za punkt odniesienia dla porządkowych porównań użyteczności między różnymi możliwymi stanami rzeczy). Innymi słowy, gdybyśmy uznali, że w przypadku niezapłacenia podatku normalnie (czy też zgodnie z naszymi oczekiwaniami) idzie się do więzienia, zyskalibyśmy, poddając się groźbie poborcy podatkowego, w porównaniu do innego możliwego świata, w którym tego nie robimy i w konsekwencji idziemy do więzienia. Można by więc powiedzieć, że tym, co kupuje działający podmiot w Przypadku 1, jest niepójście do więzienia — bardziej pożądane otoczenie społeczne⁶.

Nareszcie, nawet jeśli dokonamy tak życzliwej interpretacji podejścia Rothbarda do Pareto-efektywności, jak to tylko możliwe, w dalszym ciągu będzie ono prowadzić do niemożliwych do przewyciężenia problemów logicznych w argumentacji na rzecz wolnego rynku. Na podstawie tego, co zostało przedstawione, można wywnioskować, że Rothbardowskie pojęcie zmiany Pareto-efektywnej przeczy związanym z nim intuicjom językowym. Ale pozostawiając je nawet na boku, załóżmy po prostu, że Rothbard tworzy koncepcję zmian Pareto-efektywnych i definiuje⁷ je jako wzrosty użyteczności (w porównaniu do kosztu alternatywnego) w obrębie dobrowolnych wyborów. Lecz nawet to postulatywne

⁶ Jeszcze inaczej ujmując sprawę, ktoś mógłby powiedzieć, że na wolnym rynku każdy jest potencjalnym konkurentem, dlatego zawarcie z kimś umowy o nietworzeniu konkurencji jest bezwarunkowo korzystne. Ale przecież każdy jest również potencjalnym agresorem – zawarcie umowy o niestosowanie agresji przez daną osobę należałoby więc uznać za korzystne w taki sam sposób (przyp. dodany po tłumaczeniu).

⁷ Nie podejmujemy kwestii, czy Rothbard kiedykolwiek wyłożył to w przejrzysty sposób. Dokonujemy raczej hermeneutycznej interpretacji jego znakomitego eseju *Toward a Reconstruction of Utility and Economic Science*.

podejście upada, gdy próbuje się za jego pomocą dostarczyć wolnego od wartościowania uzasadnienia wolnego rynku. Jest tak, ponieważ Rothbard (2008 [1956], s. 250) definiuje wolny rynek jako zbiór wszystkich dobrowolnych wymian. Ale skoro Pareto-efektywna zmiana może się dokonać jedynie w dobrowolnej wymianie, to cała ta argumentacja jest błędnym kołem. Do argumentowania za wolnym rynkiem powinniśmy dysponować deskryptywną (wolną od wartościowania) koncepcją efektywności i dopiero na jej podstawie moglibyśmy utrzymywać, że jest on systemem, który sam z siebie maksymalizuje efektywność⁸. Zamiast tego, Rothbard zakłada dobrowolność jako warunek konieczny i wystarczający dla zmiany Pareto-efektywnej. Ale jeśli kategoria zmiany Pareto-efektywnej opiera się na dobrowolności, to nie może ona uzasadniać wolnego rynku, gdy definiuje się go jako uniwersum dobrowolnych wymian, skoro pojęcie Pareto-efektywności już zakłada wyłącznie dobrowolne transakcje. Innymi słowy, wadliwość Rothbardowskiej konstrukcji zostaje przesądzona.

Podsumowanie

W tym krótkim artykule chcieliśmy rzucić wyzwanie Rothbardowskiej teorii ekonomii dobrobytu. Jak sądzimy, skutecznie wykazaliśmy, że zawiera ona pewne błędy logiczne, które zaprezentowaliśmy w toku naszego wywodu. W pierwszej części próbowaliśmy pokazać różne możliwe sposoby rozumienia austriackiej rekonstrukcji ekonomii dobrobytu, aby wyjaśnić, jak należy ją interpretować. Pokazując, że porównywanie zmian Pareto-efektywnych do kosztu alternatywnego jest trywializmem, a koncepcja akumulacji użyteczności stoi w sprzeczności z założeniami metody austriackiej, stwierdziliśmy, że jedynym

⁸ W tym miejscu warto byłoby wyprzedzić pewien możliwy zarzut wobec naszego stanowiska, jakoby mielibyśmy pogwałcać zasadę gilotyny Hume'a, próbując wyciągać wnioski o normach z twierdzeń o faktach. Oczywiście, nie uzasadniamy wolnego rynku, opierając się jedynie na zagadnieniu efektywności. Jest jasne, że brakowałoby tu wówczas przesłanki normatywnej. Tym niemniej samo założenie nie powinno raczej budzić kontrowersji: zwiększanie efektywności, *ceteris paribus*, jest dobre (pożądane, mile widziane czy jakkolwiek można by to określić – używając nacechowanego normatywnie języka). Tak więc, ujmując to w formie sylogizmu, nasza argumentacja wyglądałaby następująco:

1. Zwiększanie efektywności jest dobre (przesłanka wartościująca);
2. Wolny rynek powoduje wzrost efektywności (przesłanka empiryczna z opisowym, wolnym od wartościowania pojęciem efektywności); a zatem:
Wolny rynek jest dobry.

racjonalnym podejściem do tego problemu jest rozumienie zmian Pareto-efektywnych jako takich, które spełniają oba kryteria: porównania z kosztem alternatywnym oraz dobrowolności. Następnie zaprezentowaliśmy dwa scenariusze, różniące się pod względem dobrowolności/niedobrowolności, lecz prowadzące do takich samych rezultatów. W związku z tym stało się uzasadnione postawienie pytania, co takiego szczególnego tkwi w dobrowolności, że powinniśmy uważać, że zawsze czyni ona wymiany rynkowe efektywnymi? Na końcu zauważyliśmy, że definiowanie zmian Pareto-efektywnych w kategoriach dobrowolności, a wolnego rynku jako systemu, w którym zachodzą wyłącznie dobrowolne wymiany, czyni argumentację na rzecz wolnego rynku opierającą się na takim pojmowaniu zmian Pareto-efektywnych błędnym kołem w rozumowaniu (*circulus vitiosus*).

Bibliografia

- Block, W. E. (1995). Ethics, efficiency, Coasean property rights and psychic income: A reply to Demsetz. *Review of Austrian Economics*, 8(2), 61–125.
- Block, W. E. (2009a). Rejoinder to Machaj on indifference. *New Perspectives on Political Economy*, 5(1), 65–71.
- Block, W. E. (2009b). Rejoinder to Hoppe on indifference. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 12(1), 52–59.
- Block, W. E. (2013). *Legalize Blackmail*, New Orleans: Straylight Publishing, LLC.
- Block, W. E., Barnett, W. (2010). Rejoinder to Hoppe on indifference, once again. *Reason Papers*, 32, 141–154.
- Block, W. E., Barnett, W. (2012). Transitivity and the Money Pump. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 15(2), 237–251.
- Gordon, D. (1993). Toward a deconstruction of utility and welfare economics. *The Review of Austrian Economics*, 6(2), 99–112.
- Herbener, J. M. (1997). The Pareto rule and welfare economics. *The Review of Austrian Economics*, 10(1), 79–106.
- Herbener, J. M. (2008). In defense of Rothbardian welfare economics. *New Perspectives on Political Economy*, 4(1), 53–78.
- Nozick, R. (1999) [1974]. *Anarchy, State, and Utopia*. Oxford, UK, Cambridge, USA: Blackwell.

- O'Neill, B. (2010). Choice and indifference: A critique of the strict preference approach. *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 13(1), 71–98.
- Rothbard, M. N. (2008) [1956]. Toward a reconstruction of utility and welfare economics. In M. Sennholz (ed.), *On Freedom and Free Enterprise: Essays in Honor of Ludwig von Mises* (224–262). Auburn: The Ludwig von Mises Institute.
- Wiśniewski, J. B. (2013). Non-excludability, externalities, and entrepreneurship: An overview of the Austrian theory of common goods. *Journal of Prices & Markets*, 1(1), 57–68.