Ekonomiczna analiza prawa własności i jej współczesne ramy

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł stanowi kompleksowe opracowanie dotyczące ekonomicznej analizy prawa własności, badając jej ewolucję od klasycznych teorii Thomasa Hobbesa i utylitaryzmu, aż po współczesne ramy neoklasyczne i instytucjonalne. Autorzy analizują kluczowe koncepcje, takie jak optimum Pareto, kryterium Kaldora-Hicksa oraz przełomową tezę Ronalda Coase'a dotyczącą kosztów transakcyjnych. Tekst zestawia tradycyjne podejście do efektywności alokacji z radykalną perspektywą szkoły austriackiej opartą na prakseologii oraz nowoczesnymi odkryciami ekonomii behawioralnej, w tym zjawiskiem awersji do strat. Czytelnik odnajdzie tu również pogłębioną analizę roli państwa w kontekście internalizacji kosztów zewnętrznych, podatków piguwiańskich oraz dostarczania dóbr publicznych. To niezbędna lektura dla osób pragnących zrozumieć, jak różne paradygmaty ekonomiczne kształtują współczesne systemy prawne.

This article provides a comprehensive account of the economic analysis of property rights, examining its evolution from the classical theories of Thomas Hobbes and utilitarianism to contemporary neoclassical and institutional frameworks. The authors examine key concepts such as the Pareto optimum, the Kaldor-Hicks criterion, and Ronald Coase's groundbreaking thesis on transaction costs. The text contrasts traditional approaches to allocative efficiency with the radical perspective of the Austrian School based on praxeology and modern findings from behavioral economics, including loss aversion. The reader will also find an in-depth analysis of the role of the state in the context of the internalization of externalities, Piguvian taxation, and the provision of public goods. This is essential reading for those seeking to understand how different economic paradigms shape contemporary legal systems.

Artykuł analizuje wpływ różnych szkół myśli ekonomicznej – od utylitaryzmu Benthama po austriacką szkołę von Misesa – na postrzeganie własności prywatnej, opodatkowania, dóbr publicznych i ochrony środowiska. Ukazuje, jak fundamentalne założenia aksjologiczne determinują rozumienie efektywności, sprawiedliwości i roli państwa w gospodarce. Teza głosi,

że spór o własność jest w istocie sporem o definicję dobra wspólnego, a różne teorie ekonomiczne oferują odmienne odpowiedzi na pytanie, jaki model własności najlepiej służy dobrobytowi społecznemu. Analiza uwzględnia również perspektywę ekonomii behawioralnej, wskazując na psychologiczne uwarunkowania decyzji ekonomicznych i ich wpływ na akceptację regulacji. Artykuł stawia pytania o możliwość pogodzenia efektywności, sprawiedliwości i akceptacji społecznej w systemie podatkowym oraz o rolę prawa w ochronie środowiska.

SŁOWA KLUCZOWE

ekonomiczna analiza prawa | własność prywatna | optimum Pareto | teza Coase'a | koszty transakcyjne | szkoła austriacka | prakseologia | podatki piguwiańskie | dobra publiczne | awersja do strat | utylitaryzm | kryterium Kaldora-Hicksa | efektywność alokacji | samoposiadanie | internalizacja kosztów

Tradycje ekonomiczne: fundamenty prawa własności

Własność prywatna jest nie tylko instytucją prawną, lecz także ogniskiem sporów o definicję dobra wspólnego, sens efektywności, a nawet o miarę ludzkiego szczęścia. Każda z wielkich tradycji myśli ekonomicznej – od utylitarnej i neoklasycznej, przez instytucjonalną i austriacką, aż po behawioralną – wnosi własny zestaw założeń o naturze człowieka, granicach racjonalności i fundamentalnej roli prawa. Z tych fundamentalnych przekonań wynikają zgoła odmienne odpowiedzi na pytanie, jaki model własności najlepiej służy dobrobytowi i sprawiedliwości. Inaczej mówiąc, aksjologia poprzedza ekonomię, a ekonomia porządkuje oczekiwania wobec prawa.

Realizm Hobbesa: państwo gwarantem porządku prawnego

Pierwsze punkty orientacyjne na tej mapie myśli wyznaczyli Machiavelli, niemieccy kameraliści i Thomas Hobbes, sugerując, że fundamentem ładu politycznego jest chłodna kalkulacja kosztów i zysków. To właśnie u Hobbesa odnajdujemy intuicję gry strategicznej, przypominającej dylemat więźnia, gdzie w stanie totalnej rywalizacji – „wojny wszystkich przeciw wszystkim" – jedynie zewnętrzna siła suwerena jest w stanie okiełznać chaos. Wymusza on kooperację i egzekwuje porozumienia, zanim kruche zaufanie zdąży bezpowrotnie ulec erozji.

Ten brutalny realizm do dziś służy za model skrajnej niepewności, w której prawo staje się protezą kooperacji, zanim zadziała rynek reputacji. Stąd wyrasta współczesne zalecenie, by prawo przede wszystkim minimalizowało szkody wynikające z niedoskonałych kontraktów, działając raczej jak ostry „miecz suwerena" niż przez delikatną perswazję zwyczaju. Krótko mówiąc: bez uporządkowanych praw własności i wykonalnych zobowiązań sama rozmowa o efektywności staje się bezprzedmiotowa. Sam Hobbes stwierdza zresztą z bezlitosną szczerością, że „wartością człowieka jest jego cena", gdyż w świecie nieustannych przetargów również godność zostaje wciągnięta w bezwzględne rachuby siły i interesu.

Utylitaryzm: własność jako narzędzie użyteczności

Utylitaryzm Benthama i Milla oferuje zupełnie inne zakotwiczenie. Miecz suwerena zastępuje chłodny rachunek przyjemności i przykrości. Jeremy Bentham formułuje zasadę użyteczności tak, by „miarą dobra i zła" stało się „jak największe szczęście największej liczby", a „interes społeczeństwa" dał się sprowadzić do prostej sumy interesów jednostek. John Stuart Mill, podążając jego śladem, definiuje szczęście jako „przyjemność i brak cierpienia", dodając jednak kluczowe rozróżnienie między jego wyższymi a niższymi formami. W tym horyzoncie prawo własności jest dobre tylko wtedy, gdy maksymalizuje ogólną sumę użyteczności; staje się swoistym aksjologicznym wyznacznikiem dla projektantów instytucji. Jednakże ten utylitarny rachunek ma swoją cenę. Pozwala bowiem uzasadnić takie działania redystrybucyjne, które, choć pogarszają los mniejszości, w ostatecznym rozrachunku zwiększają sumę szczęścia. Właśnie to napięcie stanie się przedmiotem krytyki Johna Rawlsa, który przyzna prymat sprawiedliwości nad czystą korzyścią. Jego koncepcja „sprawiedliwości jako bezstronności" wyznacza nadrzędne reguły gry, które mają absolutne pierwszeństwo przed efektywnością, gdy kolidują z podstawowymi wolnościami i ochroną najsłabszych.

Pareto vs. Kaldor-Hicks: dwa modele efektywności

Neoklasycy, porządkując język efektywności, wycofują się z grząskiego gruntu psychologii użyteczności. Vilfredo Pareto proponuje kryterium ascetyczne, które niczego nie waży między ludźmi; zabrania jedynie „poprawy" losu jednych kosztem pogorszenia sytuacji innych. Ulepszenie jest zatem paretowskie, gdy ktoś zyskuje, a nikt nie traci. Optimum paretowskie, czyli stan finalny tej logiki, osiągamy, gdy żadna taka bezkosztowa poprawa nie jest już możliwa. Rygoryzm tej zasady prowokuje jednak poszukiwanie alternatywy, którą staje się kryterium Kaldora–Hicksa. Tu wystarczy, że zyski wygranych hipotetycznie przewyższają straty przegranych, umożliwiając teoretyczną rekompensatę – nawet jeśli w rzeczywistości nigdy do niej nie dojdzie.

W tym właśnie punkcie prawo własności staje się kluczowym parametrem rachunku kosztów i korzyści. Stabilne tytuły pozwalają mierzyć strumienie zysków i strat, a zmiany prawne ocenia się wedle ich bilansu netto. Ta elegancka konstrukcja skrywa jednak dwie fundamentalne trudności. Po pierwsze, pieniądz nie jest miarą wszystkiego, a interpersonalne porównania cierpienia i satysfakcji pozostają poza sferą obiektywności. Po drugie, brak realnej kompensaty czyni „ulepszenia" politycznie wygodnymi, lecz normatywnie kruchymi. Dla porządku warto też pamiętać, że optimum Pareto, u swego źródła będące miarą satysfakcji, w potocznej wyobraźni bywa mylone z tak zwaną „zasadą 80/20". Ta ostatnia jest jednak empiryczną obserwacją o nierównomiernym rozkładzie zjawisk, a nie normatywnym kryterium dobrobytu.

Twierdzenie Coase'a: koszty transakcyjne a alokacja

Analiza kosztów zewnętrznych nieuchronnie prowadzi nas na grunt myśli Ronalda Coase'a. Jego słynna teza głosi, że w idealnym świecie, gdzie koszty transakcyjne są zerowe, początkowy przydział praw własności nie ma znaczenia dla końcowego, efektywnego rezultatu; strony zawsze osiągnęłyby prywatne porozumienie. Rzeczywistość jest jednak inna. Koszty negocjacji, informacji i egzekucji istnieją, toteż pierwotny kształt praw własności i reguł odpowiedzialności nabiera kluczowego znaczenia. Teza Coase'a bywa więc wykorzystywana jako apel, by prawo „naśladowało rynek", minimalizując przeszkody dla prywatnych umów. Rodzi to jednak fundamentalną krytykę: kto nie ma prawa, nie ma też siły przetargowej, a sądy, próbując „maksymalizować bogactwo", ryzykują arbitralnym ważeniem preferencji. Jest to w istocie spór o to, czy prawo ma wyznaczać jasne granice, identyfikując agresora i ofiarę, czy też elastycznie korygować konflikty w imię łącznej wartości.

Szkoła austriacka: własność jako nośnik informacji

Alternatywną perspektywę wnosi szkoła austriacka, postulując zwrot od bezosobowych agregatów ku analizie jednostkowego działania. Jej fundament, prakseologia, zakłada, że każde działanie jest celowe, a koszty i wartości mają charakter subiektywny. W tym ujęciu własność prywatna przestaje być jedynie efektywnym mechanizmem alokacji, a staje się etycznym kręgosłupem porządku społecznego. Bez samoposiadania i tytułów do rzeczy zewnętrznych trudno bowiem mówić o odpowiedzialności, wolności słowa czy wiążącej umowie.

Friedrich Hayek dodaje do tego argument rozproszonej wiedzy, dowodząc, że żaden, nawet najmądrzejszy władca, nie jest w stanie uchwycić informacji rozproszonej w milionach umysłów. Dlatego właśnie potrzebujemy reguł ogólnych, a nie scentralizowanej kalkulacji. Ludwig von Mises formułuje tę tezę znacznie ostrzej. Albo prywatna własność środków produkcji, albo nędza – nie dlatego, że własność jest

magicznym amuletem, lecz dlatego, że bez niej zaciera się rachunek zysków i strat, a wraz z nim informacja o tym, co naprawdę oszczędzać, a co zużywać. Frédéric Bastiat, z właściwą sobie ironią, przypomina, że państwo żyje „na koszt wszystkich", co w praktyce oznacza, że każda redystrybucja to czyjś utracony projekt i zgaszona przedsiębiorczość.

Wszystkie te akcenty prowadzą do głębokiego sceptycyzmu wobec kryteriów efektywności w stylu Pareto czy Kaldora–Hicksa. Skoro nie istnieje obiektywna, zewnętrzna skala użyteczności, to nie ma też niewinnej sumy korzyści i strat. Jest tylko czyjaś własność i czyjś indywidualny plan – zamysł naruszony albo nietknięty.

Ekonomia behawioralna: psychologia w służbie legislacji

Opodatkowanie jest jednym z najbardziej zapalnych obszarów ekonomicznej analizy prawa, ponieważ splata w sobie trzy wymiary: techniczny (jak finansować aparat państwa), aksjologiczny (jak uzasadnić odbieranie jednostce części jej dóbr) oraz polityczny (jak rozdzielać wpływy). To, czy podatki postrzegamy jako konieczny wkład w dobro wspólne, czy też jako zamaskowany akt wywłaszczenia, zależy od przyjętej teorii sprawiedliwości i fundamentalnego rozumienia natury prawa. Własność prywatna jest nie tylko instytucją prawną, lecz także ogniskiem sporów, a podatek staje się ich najostrzejszym wyrazem.

W tradycji utylitarnej, wywodzącej się od Benthama, podatek to instrument maksymalizacji społecznego szczęścia. Jego legitymizację czerpie się wprost z rachunku użyteczności. Jeśli suma przyjemności, które państwo generuje dzięki finansowanym z podatków działaniom, przewyższa przykrości spowodowane obciążeniem obywateli, bilans jest dodatni. W tym ujęciu można wręcz mówić o „podziale cierpień" w imię pomnożenia ogólnej sumy przyjemności. John Stuart Mill poszedł o krok dalej, zauważając, że progresywne opodatkowanie staje się środkiem wyrównawczym, który zapobiega petryfikacji nierówności i dziedziczeniu przywilejów bogactwa. Tak rozumiane podatki stają się narzędziem sprawiedliwości dystrybutywnej, a ich funkcja wykracza poza finansowanie państwa, służąc aktywnej korekcie struktury społecznej.

Szkoła neoklasyczna podeszła do zagadnienia w sposób znacznie bardziej technokratyczny. Arthur Pigou zaproponował koncepcję podatków korygujących, znanych jako podatki piguwiańskie, których celem jest internalizacja kosztów zewnętrznych. Gdy fabryka zanieczyszcza powietrze, nakłada się na nią podatek równy społecznemu kosztowi tej szkody, zmuszając prywatny rachunek przedsiębiorcy do uwzględnienia strat, które ponosi ogół. W tym samym duchu rozwinięto analizę kosztów i korzyści, gdzie podatek staje się ceną za dostęp do dóbr publicznych i za ochronę wspólnego rynku. Aksjologia neoklasyczna stawia na efektywność. Podatki są dobre, o ile minimalizują straty dobrobytu, czyli tak zwaną zbędną stratę społeczną,

i umożliwiają realizację projektów, których rynek sam by nie wytworzył. Krótko mówiąc, są neutralną opłatą za usługi państwa.

Zupełnie odmienny głos wnosi ekonomia austriacka. Dla Ludwiga von Misesa i Murraya Rothbarda podatek jest po prostu „legalnym rabunkiem". Frédéric Bastiat ujął to bez ogródek: „Podatki to legalny rabunek, różniący się od zwykłej kradzieży tylko tym, że odbywa się według prawa i nikt nie podlega karze". To nie jest publicystyczna metafora, lecz logiczny wniosek z prakseologii, czyli nauki o ludzkim działaniu. Skoro każde działanie jest celowe, a własność jest owocem pracy, wymiany lub pierwotnego zawłaszczenia, to każda przymusowa ingerencja w dochód jednostki jest naruszeniem jej prawa do samoposiadania. Podatek nie jest więc neutralną ceną, lecz siłową konsumpcją cudzych dóbr przez aparat państwowy.

Prakseologiczne ujęcie opodatkowania prowadzi do kilku niepokojących obserwacji. Po pierwsze, każda stawka podatkowa deformuje strukturę motywacji, podnosząc koszt inwestowania w przyszłość i premiując natychmiastową konsumpcję. Po drugie, podatki nigdy nie są neutralne, gdyż zawsze przesuwają zasoby w stronę tych, którzy decydują o ich wydatkowaniu – polityków i biurokracji. Po trzecie, tworzą grupy interesu żyjące z redystrybucji, co sprzyja powstawaniu klas pasożytniczych i struktur klientelistycznych. Rothbard idzie jeszcze dalej, twierdząc, że nawet inflacja jest ukrytą formą podatku. Zwiększenie podaży pieniądza bez pokrycia w realnych dobrach to ciche wywłaszczenie oszczędności obywateli.

Co ciekawe, część argumentów Austriaków znajduje nieoczekiwane wsparcie w ustaleniach ekonomii behawioralnej. Daniel Kahneman i Amos Tversky wykazali, że ludzie reagują znacznie silniej na straty niż na równoważne im zyski. W kontekście podatków oznacza to, że każda podwyżka obciążeń wywołuje nieproporcjonalnie silny opór, nawet jeśli finansowane z niej dobra publiczne obiektywnie przewyższają koszty. To zjawisko, znane jako awersja do strat, tłumaczy, dlaczego reformy podatkowe napotykają tak potężny sprzeciw, a teoretycznie „efektywne" konstrukcje w praktyce prowadzą do kryzysów politycznych. „Ludzie boją się strat bardziej niż pragną zysków" – pisał Kahneman, a zdanie to mogłoby być mottem wszystkich buntów podatkowych, od Bostońskiej Herbatki po współczesne protesty.

Widać zatem, że aksjologiczne fundamenty teorii ekonomicznej determinują postrzeganie opodatkowania. Dla utylitarystów jest ono narzędziem maksymalizacji szczęścia. Dla neoklasyków – instrumentem korygowania zawodności rynku. Dla Austriaków – aktem agresji na własność. Dla behawiorystów zaś – źródłem napięć wynikających z psychologii strat. W konsekwencji to samo narzędzie jawi się albo jako gwarant ładu społecznego, albo jako największe zagrożenie dla cywilizacji opartej na wolnym rynku.

Powstaje zatem pytanie, które dziś powraca z nową siłą: czy istnieje możliwość zaprojektowania systemu podatkowego, który byłby zarazem efektywny, sprawiedliwy i akceptowany społecznie? Czy da się pogodzić utylitarne kalkulacje, neoklasyczne korekty, austriacką troskę o własność i behawioralne rozpoznania

ludzkiej psychiki? Odpowiedzi na to pytanie poszukamy, przyglądając się bliżej teorii dóbr publicznych i kosztów zewnętrznych.

Teorie opodatkowania: od ceny za usługi do przymusu

Spór o dobra publiczne i koszty zewnętrzne stanowi jeden z kluczowych testów dla różnych aksjologii ekonomicznej analizy prawa. To tutaj ścierają się trzy potężne, przeciwstawne intuicje. Pierwsza głosi, że istnieją dobra, których rynek z natury rzeczy nigdy nie wytworzy w wystarczającej ilości. Druga kontruje, że problemy te są wtórne wobec braku jasno zdefiniowanych praw własności. Trzecia wreszcie podważa fundamenty obu, argumentując, że ludzie i tak reagują na ryzyko i straty w sposób nieracjonalny, więc ani rynek, ani państwo nie są w stanie w pełni zoptymalizować rozwiązań.

W ekonomii neoklasycznej klasyczne kryterium dóbr publicznych wyznaczył Paul Samuelson, twierdząc, że są to dobra niekonkurencyjne w konsumpcji i niewyłączalne. Oznacza to, że korzystanie z nich przez jedną osobę nie umniejsza ich dostępności dla innych, a zarazem nikogo nie można skutecznie wykluczyć z ich użytkowania. Sztandarowym przykładem jest obrona narodowa: gdy państwo chroni swoje terytorium, nie sposób odmówić tej ochrony pojedynczym obywatelom, a tarcza osłaniająca jednego nie staje się przez to słabsza dla drugiego. Z tego powodu, jak głosi teoria, rynek prywatny nie ma motywacji, by takie dobra dostarczać. Zawsze bowiem pojawią się pasażerowie na gapę, którzy skorzystają z dobra, nie płacąc za nie. Stąd prosty wniosek: dobra publiczne muszą być finansowane z podatków i zarządzane przez państwo.

Szkoła austriacka odwraca ten sposób myślenia o sto osiemdziesiąt stopni. Ludwig von Mises i Murray Rothbard argumentowali, że pojęcie dóbr publicznych jest politycznym konstruktem, a nie obiektywną kategorią ekonomiczną. Jeśli coś uchodzi za „niewyłączalne”, to tylko dlatego, że prawo nie przyznało jeszcze wyłącznych tytułów własności lub technologia nie pozwala na ich skuteczne egzekwowanie. Historia zdaje się potwierdzać tę tezę. Latarnie morskie, które sam Samuelson uważał za modelowy przykład dobra publicznego, w XIX wieku były w rzeczywistości finansowane przez prywatnych armatorów poprzez system opłat portowych. Dziś zaś technologie cyfrowe, takie jak mikropłatności czy blockchain, podważają klasyczne rozróżnienia, umożliwiając wyłączanie dostępu tam, gdzie dawniej było to nieopłacalne. Krótko mówiąc, dla Austriaków nie istnieje żadna kategoria dóbr obiektywnie publicznych; każde dobro może stać się prywatne, jeśli tylko pojawi się wola i techniczna możliwość wykluczenia.

Spór ten jest nierozerwalnie związany z problemem efektów zewnętrznych. W klasycznym ujęciu A.C. Pigou, gdy działalność jednej osoby generuje koszty dla innych, państwo powinno nałożyć podatek korygujący. Tę intuicję rozwijali William Baumol i Paul Samuelson, wskazując na konieczność regulacji wszędzie tam, gdzie rynek „nie internalizuje” wszystkich kosztów swojej działalności. Prawdziwej rewolucji dokonał jednak Ronald Coase, który stwierdził, że problem kosztów zewnętrznych jest w istocie problemem

braku dobrze zdefiniowanych praw własności. Jego słynne twierdzenie głosi, że jeśli prawa te są jasno określone, a koszty transakcyjne, czyli koszty dochodzenia do porozumienia, są zerowe, strony mogą negocjować, a wynik będzie efektywny niezależnie od tego, komu pierwotnie przyznano prawo. Twierdzenie Coase'a przesunęło ciężar argumentacji: zamiast automatycznej interwencji państwa, celem stało się tworzenie ram prawnych, które minimalizują koszty transakcyjne i pozwalają prywatnym stronom się dogadać.

Austriacy poszli jednak o krok dalej, krytykując zarówno Pigou, jak i Coase'a. Po pierwsze, argumentują, że koszty są zawsze subiektywne

Dobra publiczne: skutek niedoboru praw własności

Przez wieki historie praw człowieka i prawa własności biegły równoległym, niemal nierozerwalnym torem. Nowożytne deklaracje, od Deklaracji Praw Wirginii z 1776 roku po francuską Deklarację Praw Człowieka i Obywatela z 1789 roku, wymieniały własność jednym tchem obok życia i wolności jako niezbywalne prawo naturalne. Była to logiczna konsekwencja tradycji, w której człowiek nie był abstrakcyjną ideą, lecz konkretnym podmiotem utrzymującym się przy życiu dzięki pracy i zawłaszczaniu dóbr. John Locke ujął to lapidarnie w „Dwóch traktatach o rządzie": „Każdy człowiek ma własność swojej osoby. Do niej nikt inny nie ma prawa. Praca jego ciała i dzieło jego rąk są jego własnością". Własność nie jawiła się więc jako dodatkowy przywilej, lecz jako warunek realizacji samego życia i wolności.

W XX wieku ten paradygmat zaczął pękać. Powszechna Deklaracja Praw Człowieka z 1948 roku co prawda wciąż gwarantuje w art. 17 prawo do posiadania własności, ale już Pakty Praw Człowieka z 1966 roku ostrożnie ją pomijają, skupiając się jedynie na własności intelektualnej. Europejska Konwencja Praw Człowieka z 1950 roku dopuszcza szeroki margines ingerencji państwa w korzystanie z mienia „w interesie publicznym". Afrykańska Karta Praw Człowieka i Ludów (1981) oraz Pakt z San José w Ameryce Łacińskiej idą jeszcze dalej, wprost podporządkowując prawo własności „dobru wspólnemu". Oznaczało to fundamentalne przesunięcie aksjologiczne. Własność stawała się prawem względnym, które można ograniczać w imię wyższych wartości kolektywnych.

Dla szkoły austriackiej jest to dowód na erozję samych fundamentów wolności. Murray Rothbard twierdził, że „własność prywatna jest najbardziej podstawowym z praw człowieka, ponieważ każde inne prawo – prawo do wolności słowa, wolności prasy, wolności zrzeszania się – zależy od niego". Bez własności nie można bowiem utrzymać niezależnych gazet, organizować zgromadzeń czy finansować wspólnot religijnych. Państwo, które znacjonalizuje wszystkie drukarnie, z definicji kontroluje wolność słowa. Państwo regulujące dostęp do zasobów może arbitralnie ograniczać praktyki religijne. Inaczej mówiąc, własność nie jest tu jednym z wielu praw, lecz architekturą, na której wspierają się wszystkie pozostałe.

Ujęcia neoklasyczne i instytucjonalne są znacznie bardziej elastyczne. John Rawls w swojej „Teorii sprawiedliwości” proponuje zestaw podstawowych wolności, które mają absolutne pierwszeństwo, ale własność pojawia się w nim dopiero w dalszej warstwie, podporządkowana zasadzie różnicy. Sprawiedliwość, wedle tej koncepcji, polega na tym, że nierówności majątkowe są dopuszczalne tylko wtedy, gdy per saldo poprawiają sytuację najsłabszych. Własność prywatna zostaje więc osadzona w strukturze instytucjonalnej jako zmienna, którą można modyfikować w imię równych szans. To zupełnie inna aksjologia niż u Rothbarda czy Misesa, dla których każda ingerencja w tytuł własności jest naruszeniem prawa naturalnego.

Warto dostrzec jeszcze wymiar behawioralny, który dostarcza amunicji zwolennikom fundamentalnego statusu własności. Badania Daniela Kahnemana i Amosa Tversky’ego nad awersją do strat pokazują, że własność ma potężny komponent psychologiczny. Ludzie przywiązują znacznie większą wagę do utrzymania tego, co już posiadają, niż do potencjalnych zysków. Efekt ten, znany jako efekt posiadania, sprawia, że własność staje się rdzeniem toż

Prawo własności: fundament współczesnych praw człowieka

Kwestia ochrony środowiska działa jak soczewka, w której skupiają się wszystkie napięcia między teoriami prawa własności. To tutaj, na wspólnym polu bitwy, ścierają się argumenty dotyczące dobra wspólnego, kosztów zewnętrznych, roli państwa i nienaruszalnych granic posiadania. Zanieczyszczona rzeka, chmura spalin czy rabunkowa wycinka lasu stawiają pytanie fundamentalne: kto ma prawo decydować o użytkowaniu zasobów, które pozornie należą do wszystkich? A może, przeciwnie, nie należą do nikogo, dopóki ktoś nie zdobędzie do nich wyłącznego tytułu?

W ujęciu neoklasycznym problem ochrony środowiska to modelowy przypadek efektów zewnętrznych, czyli kosztów działalności przerzucanych na osoby trzecie. Arthur Pigou proponował proste rozwiązanie: nakładanie podatków, które miałyby internalizować te koszty, zmuszając emitenta, by w rachunku zysków i strat uwzględnił dym z własnego komina. Stąd wywodzi się idea „podatku węglowego”. W późniejszych dekadach, w duchu Ronalda Coase’a, pojawiła się koncepcja handlu uprawnieniami do emisji. Skoro rynek tak efektywnie alokuje zasoby, można „sprywatyzować” samo prawo do zanieczyszczania i pozwolić firmom nim handlować. To rozwiązanie ma być kompromisem, próbą stworzenia rynku tam, gdzie go wcześniej nie było, by naprawić niedoskonałości innego rynku.

Szkoła austriacka odwraca tę perspektywę. Dla Misesa, Hayeka czy Rothbarda problem nie polega na istnieniu mglistego „dobra wspólnego”, które wymaga państwowego protektora. Problem tkwi w

nieprecyzyjnie zdefiniowanej własności. Jeśli fabryka zatruwa rzekę, ofiarą nie jest abstrakcyjne „środowisko”, lecz konkretni właściciele gruntów i wód położonych w dolnym biegu rzeki, których prawo zostało naruszone. Austriacy traktują zanieczyszczenie jak klasyczne delictum – naruszenie prawa sąsiedzkiego. Lekarstwem jest więc nie podatek, lecz ścisłe określenie i bezwzględne egzekwowanie praw własności. Gdyby każdy skrawek ziemi, rzeki czy lasu miał właściciela, ten miałby potężną motywację, by dbać o jego długofalową wartość.

Murray Rothbard ujął to dosadnie: nie istnieje coś takiego jak dobro wspólne w sensie gospodarczym, istnieją tylko dobra niczyje, które państwo arbitralnie ogłasza wspólnymi. Według niego tragedia wspólnego pastwiska nie wynika z jego „wspólności”, lecz z jego „niczyjości”. Brak jednego, odpowiedzialnego właściciela prowadzi do rabunkowej eksploatacji. Własność publiczna staje się w praktyce własnością polityczną, a zarządzający nią biurokraci nie ponoszą realnych kosztów jej degradacji. To dlatego zniszczenie środowiska, od skażonych rzek po wyjałowione pastwiska, najczęściej postępuje tam, gdzie prawa własności są rozmyte lub zmonopolizowane przez aparat państwowy.

Argumentacja austriacka napotyka jednak na twardą granicę: skalę. Neoklasycy słusznie wskazują, że prywatna własność staje się bezradna wobec pewnych dóbr. Atmosfery nie da się podzielić na działki i ogrodzić płotem, a ocean nie ma właścicieli, którzy mogliby pozywać trucicieli z drugiego końca globu. Dlatego potrzebne są instytucje ponadnarodowe, ustalające limity emisji czy zasady połowów. W tym punkcie zderzają się dwie aksjologie: indywidualistyczna, szukająca rozwiązania w rozszerzeniu praw jednostki, oraz kolektywistyczna, która apeluje do wspólnych działań instytucji międzynarodowych.

Interesujący wgląd oferuje tu ekonomia behawioralna. Daniel Kahneman i Amos Tversky dowiedli, że ludzka racjonalność ma swoje granice. Jesteśmy krótkowzroczni, a przyszłość dyskontujemy w sposób hiperboliczny – znacznie gwałtowniej, niż sugerowałaby chłodna kalkulacja. Ochrona środowiska cierpi na tym szczególnie. Koszty działań – wyższe podatki, droższa energia – ponosimy dziś. Korzyści, jak stabilny klimat, pojawią się za dekady. Nasza wrodzona awersja do strat sprawia, że opieramy się nowym obciążeniom, nawet jeśli w długim horyzoncie chronią one nasz fundamentalny interes. To tłumaczy paradoks społeczeństw, które deklarują troskę o planetę, lecz nie są gotowe na kosztowne reformy. Ból teraźniejszej straty waży w naszej psychice znacznie więcej niż obietnica przyszłego zysku.

Ostatecznie spór o środowisko jest także walką o język i wyobraźnię. Jeśli traktujemy czystą wodę jako „dobro publiczne”, automatycznie przyznajemy państwu mandat do interwencji. Jeśli postrzegamy ją jako element „własności prywatnej”, nacisk kładziemy na odpowiedzialność jednostki i prawo do pozywania trucicieli. Jeśli zaś patrzymy przez pryzmat psychologii, rozumiemy, że akceptacja reform zależy od sposobu ich komunikacji. Mówienie o „inwestycji w przyszłość” jest dalece skuteczniejsze niż mówienie o „koszcie redukcji emisji”.

Friedrich Hayek ostrzegał, że człowiek nie jest w stanie zaprojektować odgórnie ładu, który sprostałby złożoności świata; może jedynie tworzyć ramy dla spontanicznego porządku. To ostrzeżenie dotyczy również prawa środowiskowego. Nadmierne centralne planowanie grozi nieefektywnością i biurokratycznym paraliżem, ale całkowity brak ram własnościowych to prosta droga do anarchii i ekologicznej degradacji.

Prawo własności w kontekście środowiska jawi się więc jako pole fundamentalnego wyboru. Czy wierzymy, że rozszerzenie własności prywatnej ochroni zasoby lepiej niż państwowy regulator? Czy akceptujemy podatki i regulacje w imię dobra wspólnego, nawet jeśli podważają one świętość posiadania? Czy potrafimy wreszcie uwzględnić psychologiczne pułapki, które utrudniają nam myślenie długofalowe? Różne szkoły myślenia udzielają odmiennych odpowiedzi, lecz wszystkie prowadzą do tego samego wniosku. Bez jasnych reguł gry, czy to rynkowych, czy państwowych, nie sposób powstrzymać erozji świata, który wszyscy dzielimy.

Ekonomia środowiska: rynkowe metody ochrony przyrody

Po trzecie, cyfryzacja, AI i kryptoaktywa fundamentalnie zmieniają ekonomię regulacji. Europa odpowiedziała potrójnym uderzeniem: narzuciła nową logikę odporności operacyjnej (DORA), kompleksowo uregulowała rynek kryptoaktywów (MiCA) i przyjęła horyzontalne rozporządzenie o sztucznej inteligencji, które klasyfikuje wiele zastosowań finansowych – od scoringu kredytowego po algotrading – jako systemy wysokiego ryzyka. To nie są jedynie kolejne „ramy zgodności". To zakrojone na szeroką skalę eksperymenty z nową architekturą kosztów, korzyści i ryzyk, które nauka już zaczyna mierzyć: od cyberzagrożeń i koncentracji u dostawców ICT, po wpływ modeli AI na płynność i mikrostrukturę rynków. Wkraczamy w erę regtech i suptech, gdzie zarówno instytucje finansowe, jak i nadzorcy operują „danymi i kodem", a skuteczność prawa zależy od jakości danych i architektury modeli.

Co w świetle tych wyzwań uchodzi za „dobrą" regulację finansową? Po kilkunastu latach doświadczeń wyłania się kilka lekcji bliskich konsensusowi. Dobra regulacja jest proporcjonalna, czyli adekwatna do skali ryzyka. Jest oparta na danych, a więc na mierzalnych skutkach i danych wysokiej jakości. Pozostaje technologicznie neutralna, ale świadoma ryzyka koncentracji u cyfrowych dostawców. Musi być też przejrzysta, ucząca się i kompatybilna transgranicznie. W praktyce coraz częściej formalizuje się to w ramach oceny skutków regulacji i rachunku kosztów i korzyści, czego dowodem są zaktualizowane wytyczne: od amerykańskiej OMB A-4, przez unijny Better Regulation Toolbox, po brytyjski Green Book. Dokumenty te przesuwają akcenty: wydłużają horyzont czasowy analizy, inaczej traktują niepewność i efekty trudne do wyceny. Jednocześnie trwa spór, czy ramy te nie dają zbyt wiele uznaniowości politycznej

kosztem rygoru ekonomicznego. Nauka odpowiada trzeźwo: żadna analiza kosztów i korzyści nie jest wyrocznią, ale bez niej dryfujemy w stronę retoryki zamiast dowodów.

Teoria styka się z praktyką na co najmniej trzech poligonach doświadczalnych. Pierwszym jest stabilność i upadłość banków. Ramy MREL/TLAC i europejski mechanizm SRM materializują ekonomiczny postulat bail-in, czyli mechanizmu, w którym straty pokrywają prywatni wierzyciele, a nie podatnicy w ramach bail-out. Ich sens jest czysto ekonomiczny: zmienić strukturę pasywów tak, by restrukturyzacja mogła się odbyć bez efektu domina. Nowe metodyki, także krajowe, dowodzą, że „prawo do upadłości" projektuje się dziś jak inżynierię bezpieczeństwa. Drugim poligonem jest cyfrowa odporność. DORA nakłada obowiązki zarządzania ryzykiem ICT i nadzoru nad dostawcami, a AI Act wymusza jakość danych i nadzór człowieka nad systemami wysokiego ryzyka. Badania MFW, ESMA i FSB już dziś ostrzegają, że AI może zmieniać mikrostrukturę rynku i płynność w sposób nieprzewidywalny. Ryzyka są nowego typu i wymagają po stronie nadzorców nowych narzędzi analitycznych, czyli właśnie suptechu.

AI i cyfryzacja: nowa era ekonomii regulacji

Drugie pole walki to ograniczenie ryzyka systemowego i kosztów kryzysów. Po wstrząsie z 2008 roku badania i praktyka skupiły się na polityce makroostrożnościowej, tworząc swoisty system wczesnego ostrzegania i reagowania. Jego filary to wyższe bufory kapitałowe, lepsza płynność, wzmocniona infrastruktura rozliczeniowa oraz, co kluczowe, ramy przymusowej restrukturyzacji, czyli uporządkowanej likwidacji banków, które mają prywatyzować straty i pozwalać na kontrolowane wygaszanie instytucji istotnych systemowo. Standardy Bazylei III, wraz z ich wdrożeniami takimi jak nowe wymogi MREL/TLAC, stały się dziś kluczowym punktem odniesienia, podobnie jak europejski Jednolity Mechanizm Restrukturyzacji (SRM). To nie są dogmaty, lecz zestaw narzędzi iteracyjnie kalibrowanych na podstawie twardych danych i bolesnych wniosków z kolejnych zawirowań rynkowych.

Trzeci front to pytanie o to, jak cyfryzacja, AI i kryptoaktywa zmieniają samą ekonomię regulacji. Europa odpowiedziała ofensywnie, narzucając nową logikę odporności operacyjnej w ramach rozporządzenia DORA, kompleksowo porządkując rynek kryptoaktywów przez pakiet MiCA i przyjmując horyzontalny akt o sztucznej inteligencji z bezpośrednimi skutkami dla finansów. Obszary takie jak scoring kredytowy, przeciwdziałanie praniu pieniędzy czy handel algorytmiczny zostały uznane za systemy wysokiego ryzyka. To nie są jedynie „ramy zgodności", lecz zakrojone na szeroką skalę eksperymenty z nowymi kosztami, korzyściami i ryzykami, które nauka już zaczyna mierzyć: od cyberryzyka i koncentracji dostawców ICT, po wpływ modeli sztucznej inteligencji na płynność i mikrostrukturę rynków. Nadchodzi era regtech/suptech, w której zarówno instytucje finansowe, jak i nadzorcy operują danymi i kodem, a skuteczność prawa zależy od jakości danych i architektury modeli.

Co zatem uchodzi dziś za „dobrą” regulację finansową? Po doświadczeniach ostatnich kilkunastu lat wyłania się kilka lekcji bliskich konsensowi. Dobra regulacja jest proporcjonalna, czyli adekwatna do ryzyka i skali, oraz oparta na danych wysokiej jakości. Musi być technologicznie neutralna, ale świadoma ryzyka koncentracji u dostawców cyfrowej infrastruktury. Do tego dochodzi przejrzystość celów, mechanizmy rewizji i transgraniczna kompatybilność. W praktyce jest to coraz częściej formalizowane w ramach oceny skutków regulacji i rachunku kosztów i korzyści, od amerykańskiej instrukcji OMB A-4, przez unijny Better Regulation Toolbox, po brytyjską Green Book. Dokumenty te przesuwają akcenty: wydłużają horyzont czasowy analizy i lepiej traktują niepewność. Jednocześnie trwa spór, czy ramy te nie dają zbyt wiele uznaniowości politycznej kosztem rygoru ekonomicznego. Nauka odpowiada trzeźwo: żadna analiza kosztów i korzyści nie jest wyrocznią, ale bez niej dryfujemy w stronę retoryki zamiast dowodów.

Na poligonach, gdzie teoria styka się z praktyką, widać to najwyraźniej. Weźmy stabilność i upadłość banków. Ramy MREL/TLAC i europejski SRM materializują ekonomiczny postulat bail-in zamiast bail-out, czyli mechanizmu, w którym to prywatni wierzyciele, a nie podatnicy, absorbują straty. Ich sens jest ściśle ekonomiczny: zmienić strukturę pasywów tak, aby restrukturyzacja mogła się odbyć bez efektu domina. Nowe wytyczne i metodyki, także te krajowe, to dowód, że „prawo do upadłości” jest dziś projektowane niczym inżynieria bezpieczeństwa, z precyzją i ch

Restrukturyzacja banków: kotwica stabilności finansowej

Zacznijmy od krótkiej mapy terenu. Ekonomiczna analiza prawa to perspektywa, która bada, jak reguły prawne wpływają na ludzkie zachowania i dobrobyt oraz – odwrotnie – jak bodźce ekonomiczne kształtują samo prawo. Jej klasyczny rdzeń tworzą Coase, Calabresi i Posner, lecz współczesne wersje są znacznie bardziej pluralistyczne: empiryczne, behawioralne, a nawet cyfrowe. Dziś „ekonomiczność” prawa mierzy się nie tylko teoretycznymi kryteriami efektywności, lecz także twardymi danymi, analizą ryzyka systemowego i rachunkiem kosztów i korzyści. W finansach, gdzie błędy regulacyjne kosztują całe gospodarki, to podejście stało się wręcz językiem roboczym sądów i nadzorców. Syntetycznym wprowadzeniem do tego paradygmatu pozostają prace Polinsky’ego i Shavella, które klarownie oddzielają jego warstwę pozytywną, czyli wyjaśniającą, od normatywnej – rekomendującej konkretne rozwiązania.

Trzon myślenia pozostaje znajomy: prawo kształtuje zachęty, a zachęty napędzają działania. Coase nauczył nas, że problem kosztów społecznych to zawsze konflikt o rzadkie zasoby, a reguły prawne alokują uprawnienia w świecie niezerowych kosztów transakcyjnych. Calabresi dołożył do tego rachunek wypadków, czyli minimalizację sumy kosztów szkód i prewencji. Radykalnie zmieniła się natomiast metodologia. Dzisiejsze L&E to w dużej mierze nauka empiryczna, która zamiast modeli teoretycznych

stosuje zaawansowane techniki statystyczne do analizy wyroków, prospektów emisyjnych czy danych giełdowych. Równolegle rozwinęła się behawioralna analiza prawa, uwzględniająca ludzkie skróty myślowe i awersję do strat, która skutecznie podważa neoklasyczny model homo economicus. Krótko mówiąc, korelacja już nie wystarcza; potrzebna jest wiarygodna identyfikacja przyczynowa.

Warto przy tym pamiętać o dwóch zdaniach-drogowskazach, które wyznaczają intelektualne pole tej dyscypliny. Pierwsze, utylitarne, pochodzi od Jeremy'ego Benthama: „Nie można mówić o interesie społeczeństwa, nie rozumiejąc, na czym polega interes jednostki". Drugie, instytucjonalne, sformułował Friedrich Hayek: „Wolność przyznawana tylko wtedy, gdy z góry wiadomo, że jej rezultaty będą korzystne, nie jest wolnością". Mimo akademickich sporów oba te cytaty wciąż służą jako kompas przy projektowaniu reguł prawnych.

Jak zatem prawo wpływa na dostęp do kapitału, jego koszt i ład korporacyjny? Pionierski projekt „Law and Finance" pokazał, że jakość ochrony inwestorów i skuteczność egzekucji idą w parze z głębszymi rynkami kapitałowymi i wyższą wyceną spółek. Kolejne fale badań skorygowały ten obraz, zwracając uwagę na znaczenie polityki i jakości instytucji, lecz ogólny wniosek pozostaje żywy: dobre prawo to niższy koszt kapitału i więcej inwestycji. Nowsze prace, zwłaszcza te dotyczące regulacji informacyjnych, przynoszą jednak ważny, niejednoznaczny morał. Obowiązkowe ujawnienia mogą obniżać koszt kapitału, ale ich efekty zależą od konstrukcji i egzekucji. Co więcej, wymuszone regulacją komunikaty potrafią „wypierać" te dobrowolne, paradoksalnie pogarszając ogólną informacyjność rynku. To potężny sygnał dla projektantów przepisów: w ekonomii informacji liczy się równowaga całego ekosystemu, a nie tylko jednego, wyizolowanego segmentu.

> Czy da się pogodzić prymat jednostki i jej własności z potrzebą ochrony wspólnych zasobów? Czy poszukiwanie idealnego modelu to nieustanne balansowanie między utopią a dystopią? A może przyszłość pokaże, że prawdziwa efektywność tkwi w harmonii między indywidualną wolnością a odpowiedzialnością za wspólne dziedzictwo?

Inspiracje

[1] **"Ekonomiczna analiza prawa własności w ujęciu szkoły austriackiej"** Friedrich August Von Hayek

Literatura uzupełniająca

Książki

Literatura pokrewna (Google Scholar):



[1] "Discourses on Livy"

Niccolò Machiavelli

2025 | BoD - Books on Demand | ISBN: 9782322570126

Google Scholar



[2] "Principles of Political Economy"

John Stuart Mill

2015 | Arkose Press | ISBN: 9781345712537

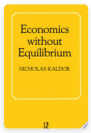


[3] "Cours d'économie politique"

Vilfredo Pareto

1964 | Librairie Droz | ISBN: 9782600040143

Google Scholar



[4] "Economics Without Equilibrium"

Nicholas Kaldor

2020 | Routledge | ISBN: 9781000161229



[5] "The Scourge of Monetarism"

Nicholas Kaldor

1985 | Oxford ; New York : Oxford University Press | ISBN: 9780198772484



[6] "How China Became Capitalist"

Ronald Coase, Ning Wang

2012 | Palgrave Macmillan | ISBN: 9781137351432

[7] "The Works of Jeremy Bentham, vol. 5 (Scotch Reform, Real Property, Codification Petitions)"

Jeremy Bentham

1838 | William Tait

Google Scholar

[8] **"The Firm, the Market, and the Law"**

Ronald Coase

1988 | University of Chicago Press

Artykuły naukowe

Autorzy przywoływani:

[1] **"Hobbes on Property: Between Legal Certainty and Sovereign Discretion"**

Laurens van Apeldoorn

2021 | Hobbes Studies

Google Scholar

[2] **"Property Rights and Economic Growth: Panel Data Evidence"**

E. Field, M. Torero

2019 | ResearchGate

Google Scholar

[3] **"Defence of Usury"**

Jeremy Bentham

1787

[4] **"Of the Limits of the Penal Branch of Jurisprudence"**

Jeremy Bentham

2010

[5] **"Property rights, transaction costs and economic outcomes"**

Yasir Amin

2025 | Economics of Governance

[6] **"Un' applicazione di teorie sociologiche"**

Vilfredo Pareto

1900 | Rivista Italiana di sociologia

Google Scholar

[7] **"A PRIVATE PROPERTY RIGHTS APPROACH ON THE SOCIAL ASPECTS OF A FREE MARKET ECONOMY"**

Stamate Andreas

2012 | Economics & Sociology

Google Scholar

[8] **"Welfare Propositions in Economics"**

Nicholas Kaldor

1939 | The Economic Journal

[9] **"A Model of Economic Growth"**

Nicholas Kaldor

1957 | The Economic Journal

[10] **"Property rights, transaction costs, and the limits of the market"**

Carmine Guerriero

2023 | Economics of Governance

[11] **"Mr. Keynes and the “Classics”; a suggested interpretation"**

John Hicks

1937 | Econometrica

[12] **"The Foundations of Welfare Economics"**

John Hicks

1939 | The Economic Journal

[13] **"The Nature of the Firm"**

Ronald Coase

1937 | Economica

[14] **"The Problem of Social Cost"**

Ronald Coase

1960 | Journal of Law and Economics

[15] **"The Use of Knowledge in Society"**

Friedrich August Von Hayek

1945 | The American Economic Review

Google Scholar

[16] **"The Pretence of Knowledge"**

Friedrich August Von Hayek

1989 | American Economic Review

Google Scholar

[17] **"The Social Efficiency of Private Decisions to Enforce Property Rights"**

Suzanne Scotchmer

1992 | Journal of Political Economy

Google Scholar

[18] **"Economic Calculation in the Socialist Commonwealth"**

Ludwig Von Mises

[19] **"Property and Law"**

Frédéric Bastiat

1848

[20] **"Mr. J.M. Keynes' General Theory of Employment..."**

Arthur Cecil Pigou

1936 | Economica

[21] **"The Classical Stationary State"**

Arthur Cecil Pigou

1943 | Economic Journal

[22] **"Beyond the dark clouds: Pigou and Coase on social cost"**

N. Aslanbeigui, S.G. Medema

1998 | History of Political Economy

[23] **"Justice and Property Rights"**

Murray N. Rothbard

1997

Google Scholar

[24] **"Confiscation and the Homestead Principle"**

Murray N. Rothbard

1969

Google Scholar

[25] **"Property Rights as the Source and Limitation of the Rights of an Individual, and the Foundation of a Society According to Murray Newton Rothbard"**

Not specified in the document

2019 | Zoon Politikon

Google Scholar

[26] **"Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases"**

Amos Tversky, Daniel Kahneman

1974 | Science

Google Scholar

[27] **"Prospect theory: an analysis of decision under risk"**

Daniel Kahneman, Amos Tversky

1979 | Econometrica

Google Scholar

[28] **"Meta-analysis of empirical estimates of loss aversion"**

Alexander L. Brown, Taisuke Imai, Ferdinand M. Vieider, Colin F. Camerer

2024 | Journal of Economic Literature

Google Scholar

[29] **"The Pure Theory of Public Expenditure"**

Paul Samuelson

1954 | Review of Economics and Statistics

[30] **"Diagrammatic Exposition of a Theory of Public Expenditure"**

Paul A. Samuelson

1955 | Review of Economics and Statistics

[31] **"On the primacy of economic property rights"**

Douglas W. Allen

2023 | Journal of Institutional Economics

Google Scholar

APA ONE Publishing System

Fundacja Dobre Państwo © 2026

Article ID: e44cbdae-321b-4666-bf80-33e9f92c69ed