



OSPODARKA NARODOWA

1-2
(137-138)
Rok XIV
styczeń-luty
2003

Mirosław RACZYŃSKI*

Monopol a nierówności¹

1

Poniższy artykuł poświęcono analizie dwóch aspektów tytułowego problemu: monopolowi w sferze gospodarczej (nazywanego dalej „ekonomicznym”), będącemu źródłem strat w postaci nieoptymalnej alokacji zasobów i – na co położony zostanie szczególny nacisk – kosztów społecznych z tytułu wzrostu nierówności podziału dochodów; oraz monopolowi w sferze politycznej (nazywanego dalej „politycznym”), skutkującemu podporządkowaniem instytucji państwa wąskim grupom nacisku, kosztem interesów reszty społeczeństwa. Oba „rodzaje” monopolu pozostają ze sobą w ścisłym związku. Monopole w sferze gospodarczej tworzone w Polsce są bowiem funkcją monopolu w sferze politycznej, reprezentującego interesy grup kontrolujących instytucje władzy państwowej. System ten generuje ogromne straty społeczne, przejawiające się w zahamowaniu wzrostu gospodarczego i rosnących nierównościach społecznych, które zagrażać mogą stabilności państwa.

Stawiam tezę, że obserwowane w Polsce niekorzystne zjawiska w sferze gospodarczej i społecznej, wbrew ugruntowanemu w świadomości znacznej części społeczeństwa pogładowi, nie są następstwem urynkowienia polskiej gospodarki, ale niedorozwoju rynku pojmowanego jako swobodna konkurencja we wszystkich dziedzinach życia gospodarczego, politycznego i społecznego. Ów niedorozwój spowodowany jest nadmierną i niewłaściwą ingerencją państwa, hamującego rozwój instytucji niezbędnych dla efektywnego funkcjo-

* Autor jest pracownikiem Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Artykuł wpłynął do redakcji w lutym 2003 r.

¹ Artykuł jest rozwiniętą wersją tekstu referatu „Konkurencja, monopol a nierówności społeczne” przygotowanego na konferencję „Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy”, która odbyła się w Rzeszowie w dniach 26-28.09.2002 roku.

nowania rynku, w celu redystrybucji dochodów na rzecz wąskich grup interesów kosztem reszty społeczeństwa.

W pierwszej części artykułu przedstawiono najważniejsze koncepcje społecznych kosztów monopolu. Część druga poświęcona została omówieniu ekonomicznych teorii regulacji, próbujących wyjaśniać rzeczywiste mechanizmy i skutki ingerencji państwa w procesy rynkowe, oraz identyfikować czynniki decydujące o tym, kiedy ingerencja ta może przynosić korzyści społeczne, a kiedy jest źródłem strat. Część trzecia stanowi próbę zastosowania przedstawionych wcześniej narzędzi teoretycznych współczesnej ekonomii do analizy procesów transformacji w Polsce oraz wskazania przyczyn ujawniających się w jej trakcie niekorzystnych zjawisk.

2

W analizach społecznych kosztów działania monopolu prowadzonych w ramach ekonomii neoklasycznej najwięcej uwagi poświęca się zazwyczaj stratom wynikającym z obniżonej efektywności alokacyjnej zmonopolizowanych rynków, przybierającym postać kosztów Harbergera (*dead weight loss*)². Mniejsze znaczenie przywiązuje się do niekorzystnych zmian efektywności dystrybucyjnej, polegających na tym, że działania monopolistów powodują redystrybucję dochodów od konsumentów na rzecz monopolisty, czy też mówiąc ściślej na rzecz osób i grup powiązanych z firmami zajmującymi dominującą pozycję na rynku³. Ponieważ beneficjenci takiej redystrybucji są, przeciętnie rzecz biorąc, zamożniejsi od tracących w jej wyniku, zwiększa ona nierówności. Należy zatem jednoznacznie uznać taką zmianę podziału dochodów za niesprawiedliwą, powoduje ona bowiem „odwróconą” pionową redystrybucję od uboższych na rzecz bogatszych, co pozostaje w sprzeczności z kryteriami sprawiedliwości społecznej przyjmowanymi przez każdą z możliwych do zaakceptowania teorii sprawiedliwości. Prowadzi to do wniosku, że działania monopolistów powodują obniżenie dobrobytu społecznego.

Powyższe rozumowanie, oparte na statycznym modelu pełnego monopolu, nie uwzględnia jednak wielu dynamicznych aspektów tego zjawiska. I tak, w ujęciu tym przyjmuje się m.in., że transferowi dochodów na korzyść monopolisty nie towarzyszą żadne koszty. [Tullock, 1967] zwrócił uwagę, że statyczne podejście do problemu monopolu prezentowane przez ekonomię neoklasyczną nie uwzględnia kosztów związanych z uzyskaniem i obroną pozycji dominującej przez monopolistę. Oznacza to, że część otrzymywanych przez niego rent jest rozpraszana, tj. wydawana na zdobycie i utrzymanie monopolu. Po-

² Ponieważ angielski termin *dead-weight loss* zdaje się nie mieć dobrego polskiego tłumaczenia, jako jego odpowiednik, używane będzie dalej określenie *koszty Harbergera*. Jest to o tyle uzasadnione, że w literaturze przedmiotu wyrażenie *Harberger costs* pojawia się stosunkowo często jako synonim *dead-weight loss*.

³ Warto przy tym pamiętać, że grupy te obejmują nie tylko właścicieli przedsiębiorstw, ale również ich pracowników, członków związków zawodowych, firmy powiązane z monopolistą itp.

nieważ wydatki te nie odzwierciedlają żadnych działań produkcyjnych, a jedynie redystrybucyjne, ze społecznego punktu widzenia należy uznać je za stratę i zaliczyć do społecznych kosztów monopolu. Zjawisko to, określane w literaturze za [Krueger, 1974] pogonią za rentą (*rent seeking*), generuje koszty społeczne wielokrotnie przekraczające straty z tytułu zakłóconej alokacji zasobów [por. Raczyński, 1995].

Autorzy pisząc o pogoni za rentą podkreślają zasadniczą różnicę pomiędzy tym zjawiskiem a dążeniem do zysku (*profit seeking*). Dążenie do zysku prowadzi w warunkach gospodarki rynkowej do *stwarzania* nowych wartości i jest pełnym przeciwieństwem *dzielenia* wartości już istniejących, charakteryzującej pogoń za rentą; dążenie do zysku stanowi siłę napędzającą rozwój gospodarki rynkowej, pogoń za rentą tłumi wzrost. Z punktu widzenia jednostki lub firmy oba zachowania są równie racjonalne, gdyż oba prowadzą do realizacji jej prywatnych celów. Ich niezamierzone konsekwencje społeczne są w pierwszym przypadku pozytywne, w drugim zaś negatywne, dlatego że zmienia się struktura instytucjonalna rynku, która „nagradza” określone zachowania [por. Buchanan, 1980a, s. 4].

Co najmniej od czasów Adama Smitha przyjmuje się, że pragnienie bogactwa się samo w sobie nie jest czymś negatywnym, przeciwnie, w sprawnie działającej gospodarce rynkowej prowadzi, dzięki innowacyjności, do korzyści społecznych. Używając języka współczesnej ekonomii możemy powiedzieć, że przedsiębiorca działający w otoczeniu konkurencyjnym generuje silne dodatnie efekty zewnętrzne⁴. Nawet jeżeli jego działalność prowadzi do powstania monopolu, dynamiczne korzyści społeczne, np. w postaci nowej technologii, produktu, form organizacji itd. mogą przeważać nad statycznymi stratami społecznymi wynikającymi z zakłóconej alokacji zasobów. Nagroda przedsiębiorcy w postaci renty ekonomicznej jest wprawdzie uzyskiwana dzięki zdobytej przez niego pozycji monopolistycznej, jednakże renta taka jest w gospodarce wolnokonkurencyjnej zawsze czymś tymczasowym. Możliwość osiągnięcia dodatkowych zysków przyciąga bowiem innych przedsiębiorców, których wejście na dany rynek powoduje wzrost podaży i spadek cen. W miarę tego, jak rywale naśladują przedsiębiorcę-innowatora, nadzwyczajne zyski kurczą się. Chcąc je utrzymać przedsiębiorca musi nieustannie wyprzedzać konkurencję, szukać nowych zastosowań dla swych zasobów, dokonywać innowacji. Działalność ta przynosi korzyści nie tylko jemu samemu, ale także, mimowolnie, całemu społeczeństwu. Możliwość otrzymywania nadzwyczajnych zysków oraz istnienie swobody wejścia na rynek zapewniają zatem gospodarce w długim okresie nie tylko efektywną alokację zasobów, ale również konieczną dynamikę. W przypadku rynkowych źródeł monopolu nie sposób zatem jednoznacznie stwierdzić, że koszty zawsze przeważają nad korzyściami społecznymi, co wię-

⁴ Za [Baumolem, 1993, s. 8] przez przedsiębiorcę rozumiemy osobę kierującą organizacją gospodarczą, która podejmuje nierutynowe, nowatorskie działania. Omówienie modelu Schumpetera oparto na [Baumol, 1993, s. 5-11].

cej gdy wyjdziemy poza elementarne mikroekonomiczne modele statycznej równowagi rynku, często zarówno na płaszczyźnie teoretycznej, jak i empirycznej, dochodzimy do wniosku, że w dłuższym okresie czasu istnienie pewnych form monopolu wpływa dodatnio na wzrost gospodarczy i dobrobyt społeczny.

Inaczej jest, gdy monopol nie powstaje w wyniku swobodnej rywalizacji rynkowej, lecz jest wynikiem ingerencji państwa. Przedsiębiorca zamiast tworzyć innowacje, których społeczna przydatność jest następnie testowana przez rynek, angażuje zasoby w starania konieczne dla uzyskania przywileju od państwa⁵. Rodzi to wielorakie koszty, przywilej ten oznacza bowiem najczęściej ograniczenie konkurencji, a więc możliwości działania innych przedsiębiorców. Ponadto zasoby zaangażowane w owe działania są marnowane ze społecznego punktu widzenia, jako że nie są one przeznaczane na działania produkcyjne, lecz redystrybucyjne. Motyw działania takiego „przedsiębiorcy politycznego” pozostaje ten sam: chęć bogacenia się; zmienia się jednak sposób, w jaki cel ten jest osiąganym. Źródłem nadzwyczajnych zysków monopolisty nie jest część nadwyżki społecznej powstała w wyniku jego działań, lecz przejęta nadwyżka innych członków społeczeństwa.

Tym co decyduje o społecznym wyniku przedsiębiorczości jest więc jej otoczenie instytucjonalne. To istniejące przepisy i procedury prawne, wyznaczające instytucjonalne ramy działania w sferze gospodarczej, decydują o tym, który z rodzajów przedsiębiorczości przyniesie większą oczekiwaną stopę zwrotu. Instytucje te tworzone są przez państwo, które poprzez działania regulacyjne może kreować bądź likwidować potencjalne renty⁶. O tym, czy przedsiębiorczość przybierać będzie formy produktywne czy nieproduktywne, decyduje więc w ostatecznym rachunku polityka państwa. System nagradzający przedsiębiorczość polityczną, tłumi przedsiębiorczość rynkową, prowadząc do strat i nieefektywnego wykorzystania zasobów. Nieefektywność ta będzie tym większa, im większy etatyzm w danej gospodarce. Objawi się ona w postaci zahamowania wzrostu gospodarczego i rosnących nierówności.

⁵ W literaturze *rent seeking* powraca się zatem do – charakterystycznego dla ekonomii klasycznej – postrzegania monopolu jako rezultatu restrykcji nałożonych przez władze polityczne na swobodę działalności gospodarczej. Jest to podejście odmienne od dominującego w ekonomii neoklasycznej traktowania monopolu jako jednej z niesprawności rynku. W tym ostatnim ujęciu siła monopolowa utożsamiana jest najczęściej ze skoncentrowaną strukturą rynku, zaś monopol jest wynikiem działań firm ograniczających konkurencję poprzez tworzenie barier wejścia. Szerzej na ten temat zob. [Demsetz, 1974].

⁶ Rodzi to swoistą sytuację, w której państwo jest z jednej strony podmiotem stanowiącym obowiązujące wszystkich reguły gry rynkowej oraz arbitrem powołanym do ich przestrzegania; z drugiej zaś jest jednym z uczestników tej gry. W rezultacie władza polityczna staje często przed pokusą takiego kształtowania reguł gry, które będą korzystne dla niej samej i grup z nią związanych, kosztem pozostałej części społeczeństwa. Na negatywne konsekwencje tej swoistej schizofrenii państwa zwraca uwagę m.in. [Wagner, 1988, s. 424 in.].

3

Dlaczego jednak demokratyczne państwo i jego instytucje, powołane do tego, aby chronić dobro wspólne, czego jednym z przejawów winno być dążenie do wyrównywania nadmiernych dysproporcji dochodów (mówiąc bardziej formalnie – osiągnięcia efektywności dystrybucyjnej), podejmuje działania dokładnie odwrotne, chroniąc interesy wybranych grup kosztem reszty społeczeństwa? Przez pierwsze pięćdziesiąt lat XX wieku ekonomia nie próbowała nawet stawiać takiego pytania. Myślenie ekonomistów o państwie i polityce, nie tylko gospodarczej, zdominowane było przez ekonomię dobrobytu. Wskazywała ona na istnienie licznych niesprawności rynku sprawiających, że mechanizm rynkowy nie zapewniał optymalnej w sensie paretowskim alokacji zasobów. Z faktu istnienia owych niesprawności wyprowadzono wnioski o konieczności interwencji państwa w celu przywrócenia efektywności. W tym ujęciu państwo, traktowane jako alternatywny do rynku mechanizm alokowania zasobów, jawiło się jako byt idealny, darmowo i bezinteresownie usuwający wszelkie niesprawności rynku. Ta tradycyjna proetatystyczna argumentacja uległa wzmocnieniu wraz z pojawieniem się Keynesizmu, postulującego interwencję państwa na poziomie makroekonomicznym w celu stabilizowania całej gospodarki i zapewnienia pełnego zatrudnienia. Przekonanie o możliwości skutecznej interwencji państwa nie znajdowało jednak przekonującego uzasadnienia teoretycznego, nie potwierdzały go też obserwacje empiryczne; było ono raczej wyrazem naiwnej wiary w moc sprawczą instytucji państwa. Zarówno uczeni, jak i myśliciele społeczni głoszący takie poglądy zdawali się nie brać pod uwagę tego, że warunki konieczne dla efektywnego funkcjonowania takiego doskonałego systemu politycznego są prawdopodobnie o wiele bardziej restrykcyjne niż w przypadku doskonałego rynku.

Na przełomie lat 50. i 60. część ekonomistów zaczęła kwestionować ten tradycyjny model idealnej interwencji wskazując, że nie jest on oparty na żadnej wiarygodnej teorii państwa. Poddano krytyce dwa jego podstawowe założenia. Wskazywano, po pierwsze, że funkcjonowanie instytucji państwa nie jest darmowe, a łączy się z kosztami; po drugie, że podmioty w sferze publicznej nie działają bezinteresownie, mogą zatem próbować wykorzystywać instytucje państwa do realizacji swoich prywatnych interesów kosztem reszty społeczeństwa. Zasadnicze zakwestionowanie wizji doskonałego, działającego w interesie społecznym państwa nastąpiło jednak na gruncie empirycznym. Badania rzeczywistego przebiegu procesów regulacyjnych, szczególnie intensywne w USA, podważyły zasadność wyjaśniania interwencji jako próby naprawy niesprawności rynku przez maksymalizującą użyteczność społeczną państwo. Nie stwierdzono istnienia istotnej zależności pomiędzy regulacją a występowaniem konkretnej niesprawności rynku, okazało się natomiast, że struktura cen i podział dochodów w gałęziach regulowanych wskazywały częściej na motywy redystrybucyjne i polityczne niż efektywnościowe wprowadzanych regulacji. Zauważono też, że negatywnym skutkiem regulacji towarzyszą za-

zwyczaj korzyści grup żądających jej wprowadzenia bądź też mających wpływ na kształtowanie jej zasad [Posner, 1974]; zob. też [Joskow, Rose, 1989].

Doprowadziło to do sformułowania teorii próbujących wyjaśniać działania państwa w oparciu o założenie, że dokonuje ono regulacji rynku w interesie grup, które poprzez procesy polityczne uzyskują możliwość kształtowania rozwiązań regulacyjnych dla maksymalizacji prywatnych korzyści. Przyjmuje się tutaj, że celem regulacji nie jest poprawa efektywności gospodarki, lecz redystrybucja dochodów i bogactwa. Decyzje polityczne są wypadkową podaży i popytu na swoistym rynku politycznym, uczestnikami którego są wyborcy, politycy, partie polityczne, urzędnicy państwowi, a także rozliczne prywatne grupy interesów. Każdy z uczestników stara się wykorzystać procesy polityczne dla dokonania korzystnego dla siebie transferu dochodów. Interwencja państwa jest w tym ujęciu wypadkową popytu na działania regulacyjne zgłaszane przez podmioty zainteresowane redystrybucją (jednostki, firmy, grupy nacisku itp.), oraz podaży tych usług przez „państwo”, przy czym owo „państwo” będzie każdorazowo przybierać postać konkretnych instytucji: rządu, parlamentu, agencji regulacyjnej itd.

Przyjęcie założenia o „egoistycznych” motywach działań w sferze publicznej nie musi jednak wcale prowadzić do wniosku o nieefektywności procesów politycznych, podobnie jak „egoizm” w sferze gospodarczej niekoniecznie prowadzi do nieefektywności procesów ekonomicznych. [Becker, 1983 i 1985], rozwijając wcześniejsze modele [Stiglera, 1971] i [Peltzman, 1976] zauważa, że końcowa postać danej regulacji jest raczej wypadkową interesów wielu grup, niż realizacją celów tylko jednej z nich. Każda z zainteresowanych grup wywierać będzie nacisk na procesy polityczne; siła tego nacisku zależy będzie od liczebności i spójności wewnętrznej grupy, możliwych do uzyskania korzyści lub wielkości kosztów Harbergera ponoszonych potencjalnie przez grupę. Becker dowodzi, że im więcej grup interesów reprezentowanych jest w procesie politycznym tym bardziej działania państwa sprzyjają wzrostowi efektywności. Wychodząc od założenia o egoizmie działań w sferze politycznej ekonomiści z Chicago dochodzą do wniosku podobnego do założeń przyjmowanych przez ekonomię dobrobytu: regulacja służy poprawie efektywności gospodarki.

Podobnie optymistycznej wizji długookresowej efektywności procesów regulacyjnych w społeczeństwie demokratycznym dostarcza nowa ekonomia instytucjonalna. W krótkim okresie w interesie grup sprawujących władzę leży ukształtowanie struktury praw własności zapewniające im maksymalizację otrzymywanych rent, powoduje to jednak wzrost kosztów transakcyjnych funkcjonowania państwa i obniżanie tempa wzrostu. Istnienie nieefektywnych instytucji rodzi zagrożenie dla rządu ze strony rywali politycznych, mogących oferować jednostkom i grupom społecznym korzystniejsze rozwiązania. Dlatego też w długim okresie konkurencja na rynku politycznym będzie prowadzić do powstania instytucji sprzyjających efektywności, ponieważ groźba utraty władzy zmusza rządzących do wprowadzania rozwiązań zmniejszających koszty transakcyjne [North, 1984]; por. też [Crew, Rowley, 1988, s. 51-2]. Państwo,

pomimo posiadania monopolu władzy, zmuszone jest zatem dostarczać takich ram prawnych działalności gospodarczej, które minimalizują długookresowe koszty transakcyjne. Ów proces przemian i dostosowywania instytucji chroni społeczeństwo przed stratami efektywności. Sprawia to, że regulacja nawet w sytuacji istnienia kosztów transakcyjnych przyjmuje formę, która zapewnia efektywność społeczną⁷.

Ten optymistyczny obraz regulacji budzi jednak wątpliwości wielu badaczy. [Olson, 1965] zwraca uwagę, że w procesach politycznych nie wszystkie interesy reprezentowane są w jednakowym stopniu. Przewagę uzyskują w nich małe, zwarte, dobrze zorganizowane grupy, które są w stanie dokonywać na swoją korzyść redystrybucji kosztem grup większych, ale amorficznych, gorzej radzących sobie z problemem gapowicza. Doświadczenie wskazuje, że nawet w krajach o rozwiniętych systemach demokratycznych wiele interesów nie znajduje dostatecznej artykulacji, co prowadzić może do nieefektywności.

Z kolei w teorii wyboru publicznego zwraca się uwagę na to, iż kierowana interesem prywatnym konkurencja nie musi zawsze prowadzić do rozwiązań optymalnych ani w przypadku rynku, ani w przypadku państwa. Optymistyczny obraz prezentowany przez Beckera jest logicznym następstwem zastosowania do analizy sfery politycznej podstawowych założeń metodologicznych szkoły chicagowskiej: procesy rynkowe cechują niskie koszty transakcyjne, niskie koszty informacji, oraz wysoka mobilność czynników produkcji [Crew, Rowley, 1988, s. 49-51]. W takim świecie istotnie „to, co istnieje jest efektywne”. Becker nie uwzględnia jednak licznych niesprawności „rynków politycznych” w postaci niedoinformowania wyborców („racjonalna ignorancja wyborców”), wysokich barier wejścia, a przede wszystkim ogromnych kosztów transakcyjnych towarzyszących redystrybucji w postaci strat będących następstwem pogoni za rentą. W przeciwieństwie zatem do szkoły chicagowskiej i nowej ekonomii instytucjonalnej, instytucje polityczne nie są tutaj postrzegane jako efektywne, komplementarne w stosunku do rynku, mechanizmy transferów pomiędzy grupami interesów, ale jako nieefektywne, alternatywne dla rynku narzędzia redystrybucji dochodów. Kierowanie aktywności jednostek z działań produkcyjnych na redystrybucyjne rodzi dodatkowe koszty społeczne. Uwzględnienie zjawiska pogoni za rentą, sprawia, że optymistyczny obraz potencjalnie efektywnego rynku politycznego ustępuje miejsca postrzeganiu procesu redystrybucji jako kosztownego społecznie wyścigu różnych grup i jednostek do przejęcia dochodów i majątku innych.

⁷ Warto zauważyć, że modele te odnoszą się do rozwiniętych społeczeństw zachodnich, gdzie dojrzałe instytucje społeczeństwa obywatelskiego zapewniają konkurencję w sferze politycznej, czyniąc groźbę utraty władzy na tyle realną, że może wymuszać ona działania efektywnościowe. Powstaje jednak pytanie, na ile mechanizm ten działał będzie w społeczeństwach krajów postkomunistycznych, gdzie instytucje te są dopiero odbudowywane, i czy ukształtowanie się w długim okresie takich „efektywnych” instytucji jest pewną prawidłowością, czy też to, co wydarzyło się na Zachodzie było wynikiem pewnego zbiegu okoliczności.

4

W pewnym uproszczeniu kontrowersje pomiędzy różnymi nurtami współczesnej ekonomii odnośnie do efektywności procesów politycznych w warunkach demokracji można ująć w ramy podstawowego schematu mikroekonomicznego wyprowadzającego efektywność rynku z jego struktury. Konkurencja w sferze politycznej zapewnia, najlepszą z możliwych, realizację przez państwo interesów społecznych, rozumianych jako wypadkowa prywatnych interesów jednostek i grup tworzących społeczeństwo; tym samym istnienie konkurencji jest warunkiem spełniania przez państwo zasadniczych celów do jakich zostało ono powołane: ochrony własności, zapewnienia bezpieczeństwa wewnętrznego i zewnętrznego, stanowienia i egzekwowania prawa. Mówiąc bardzo ogólnie, państwo takie ma szansę realizowania rawlsowskiej zasady sprawiedliwości społecznej. Troszcząc się o dobro wspólne może stać się ono bezstronnym arbitrem próbującym godzić sprzeczne interesy różnych grup. Monopol władzy oznacza podporządkowanie państwa nielicznym grupom interesów. Państwo takie staje się państwem stronnictw, narzędziem umożliwiającym bogacenie się nielicznym kosztem reszty społeczeństwa. Poziom dobrobytu i tempo wzrostu gospodarczego będą zdecydowanie niższe, zaś stopień nierówności wyższy w przypadku monopolistycznej niż konkurencyjnej struktury systemu politycznego.

Dla stworzenia funkcjonującej efektywnie gospodarki niezbędny jest zatem konkurencyjny system polityczny. Jest to próba bardziej konkretnego wyrażenia tezy, stosunkowo często pojawiającej się w polskim piśmiennictwie ostatnich lat, głoszącej iż zasadnicze bariery dla stworzenia podstaw trwałego wzrostu gospodarczego i podniesienia ogólnego dobrobytu społeczeństwa polskiego tkwią w sferze politycznej, a nie ekonomicznej.

Od kilku lat obserwujemy w Polsce spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego, wzrost bezrobocia, które zdaje się zbliżać do społecznie niebezpiecznego poziomu, oraz rosnące nierówności, polegające na tym, że bogaceniu się nielicznej grupy osób towarzyszy ubożenie – względne i bezwzględne – znacznej części społeczeństwa. Winą za ten stan obarcza się najczęściej rynek, poszukując zaś sposobów zmiany niekorzystnych tendencji wskazuje się na potrzebę ograniczenia mechanizmów rynkowych i wzrostu zakresu ingerencji państwa w różnych sferach życia gospodarczego i społecznego. Wydaje się, że zarówno ta diagnoza, jak i recepta są błędne.

Należy przede wszystkim zwrócić uwagę na fakt, że w Polsce nigdy nie ukształtowała się gospodarka rynkowa rozumiana jako system oparty na swobodnej, wolnej konkurencji. Przeciwnie, poziom ingerencji państwa w procesy rynkowe również po 1989 roku był wysoki, a po początkowej liberalizacji już od 1992 roku następowała ponowna reetatyżacja gospodarki. W wyniku tych procesów ukształtował się specyficzny model państwowego kapitalizmu, w którym różne instytucje publiczne bądź formalnie prywatne, lecz *de facto* kontrolowane przez państwo, działające w oparciu o niejasne reguły współistnienia, a nierzadko rywalizują z podmiotami prywatnymi. Zamiast wolnej kon-

kurencji powstał system tworzonych, chronionych i wspieranych przez państwo monopolii, których istnienie oficjalnie uzasadnia się ważnymi interesami społecznymi lub narodowymi. Nieprzejrzyste reguły i przenikanie się sfer publicznej i prywatnej sprzyjały narastaniu korupcji, nepotyzmu i klientelizmu. W miarę upływu czasu te niekorzystne tendencje miast maleć narastały, osiągnęły w końcu poziom zagrażający dalszemu rozwojowi polskiej gospodarki.

Pozostając przy porównaniu systemu politycznego do podstawowych modeli struktur rynkowych możemy spróbować spojrzeć na transformację jako na proces odchodzenia od monopolu władzy partii komunistycznej, skutkującego m.in. skrajną nieefektywnością systemu gospodarczego, ku bardziej konkurencyjnym formom systemu politycznego. Teoretycznie rzecz biorąc celem reform ustrojowych państwa powinno być stworzenie możliwie jak najbardziej konkurencyjnego systemu politycznego, czy też – używając mniej konstruktywnego języka – stworzenie odpowiednich warunków początkowych dla takiej ewolucji tego systemu. Niestety, z perspektywy dwunastu lat transformacji należy stwierdzić, że cel ten nie został zrealizowany. Nastąpiło wprawdzie odejście od monopolu władzy jednej grupy (tj. nomenklatury partii komunistycznej), jednak nie w stronę jakiejś konkurencyjnej struktury, ale raczej pewnej formy „duopolu”. Mówiąc o „duopolu” nie mam oczywiście na myśli liczby istniejących czy rządzących partii, ale to, że partie te reprezentują wąskie interesy swoich nomenklatur, wasali i klientów, a nie szerokie interesy społeczne, oraz że wszystkim im wspólne jest traktowanie instytucji państwa jako narzędzia służącego osiągnięciu prywatnych korzyści, często za wszelką cenę i bez liczenia się z kosztami społecznymi. Co gorsza, pomimo następujących po kolejnych wyborach zmianach rządzących partii, układ ten zdaje się stabilizować nabierając tym samym cech trwałości.

Mówiąc o nierównościach warto pamiętać, że samo ich istnienie niekoniecznie musi być przejawem nieefektywności społecznej. Należy zapytać w wyniku czego one powstały, czego są przejawem? Jest to również pytanie o źródło dochodów i majątku osób najzamożniejszych: czy jest nim przedsiębiorczość rynkowa czy polityczna. Jak pamiętamy, w pierwszym przypadku nierówności mogą być czymś pożądanym, nadającym gospodarce i społeczeństwu tak potrzebną dynamikę, stwarzającym bodźce do działań, które to działania w otoczeniu konkurencyjnym zapewniają tworzenie korzyści społecznych. W drugim przypadku są one przejawem nieefektywności, ich źródłem są bowiem tak naprawdę dochody innych osób. Ich kosztem będzie spowolnienie wzrostu, wysokie bezrobocie i ograniczanie mobilności społecznej.

Przeglądając listy najbogatszych polskich przedsiębiorców, publikowanych przez liczne tygodniki odnosimy, niestety, wrażenie, że przeważa wśród nich typ przedsiębiorcy politycznego, zawdzięczającego swoją wyjątkową pozycję materialną różnym, często niezbyt przejrzystym, kontaktom z władzą państwową. Uzasadnionym zatem wydaje się stwierdzenie, że winę za obserwowane negatywne zjawiska ponosi w głównej mierze nie rynek, lecz państwo, nie realizujące swoich podstawowych funkcji, zdominowane przez wąskie grupy nacisku, zajęte realizacją ich interesów kosztem reszty społeczeństwa. Co

gorsza, działania te blokują możliwości korzystnych zmian, kształtując system instytucjonalno-prawny ponownie zamykający społeczeństwo i utrwalający istniejące nierówności.

Bibliografia

- Baumol W.J., [1993], *Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs*, MIT Press.
- Becker G.S., [1985], *Public policies, pressure groups, and dead weight costs*, *Journal of Public Economics*, 28, 329-347.
- Becker G.S., [1983], *A theory of competition among pressure groups for political influence*, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 98, 371-399.
- Beksiak J., [2001], *Etatyzm w dzisiejszej Polsce*, *Gospodarka Narodowa*, nr 9, s. 15-27.
- Buchanan J.M., [1980a], *Rent Seeking and Profit Seeking*, [in:] *Toward a Theory of The Rent-Seeking Society*, ed. by James M. Buchanan, Robert D. Tollison, and Gordon Tullock, Texas A&M University Press, 3-15.
- Crew M.A., Rowley C.K., [1988], *Toward a Public Choice Theory of Monopoly Regulation*, *Public Choice*, 57, 49-67.
- Demsetz H., [1974], *Two systems of belief about monopoly*, [in:] *Industrial concentration: The new learning*, edited by H.J. Goldsmith, H.M. Mann and J.F. Weston, Little Brown, s. 164-85.
- Joskow P.L., Rose N.L., [1989], [w:] *Handbook of Industrial Organization*, ed. by R. Schmalensee i R.D. Willing, Elsevier Science Publisher B.V., s. 1450-1498.
- Kosiec K., Raczyński M., [1998], *Rynki polityczne a ekonomia. Strategie polityczne firm państwowych w rywalizacji rynkowej*, Universitas.
- Krueger A.O., [1974], *The Political Economy of the Rent-Seeking Society*, *The American Economic Review*, vol. 64, 3, 291-303.
- McChesney F.S., [1987], *Rent Extraction and Rent Creation in the Economic Theory of Regulation*, *Journal of Legal Studies*, 16 (Jan), 101-118.
- North D., [1984], *Three Approaches to the Study of Institutions*, [in:] *Neoclassical Political Economy. The Analysis of Rent-Seeking and DUP Activities*, edited by David C. Colander, Ballinger Publishing Company, s. 33-40.
- Olson M., [1965], *The Logic of Collective Action*, Harvard University Press.
- Peltzman, S., [1976], *Toward a more general theory of regulation*, *Journal of Law and Economics*, vol. 14, 109-148.
- Posner, R.A., [1974], *Theories of economic regulation*, *Bell Journal of Economics and Management Science*, vol. 2, 335-358.
- Posner R.A., [1975], *The Social Costs of Monopoly and Regulation*, *Journal of Political Economy*, vol. 83, 4, 807-827.
- Raczyński M., [1994], *Społeczne koszty monopolu w świetle teorii pogoni za rentą*, *Ekonomista* 6, s. 791-803.
- Raczyński M., [1995], *Próby empirycznego pomiaru zjawiska pogoni za rentą*, *Gospodarka Narodowa* nr 4, s. 33-37.
- Rawls J., [1994], *Teoria sprawiedliwości*, PWN.
- Stigler G.J., [1971], *The economic theory of regulation*, *Bell Journal of Economics and Management Science*, (Spring), 368-386.
- Tullock G., [1967], *The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft*, *Western Economic Journal*, vol. 5, 224-232.
- Wagner R.E., [1988], *Agency, Economic Calculation, and Constitutional Construction*, [w:] *Public Choice ed. By Julien van den Broeck*, Kluwer Academic Publisher, s. 9-41.

MONOPOLY AND INEQUALITY

Summary

The article is devoted to an analysis of two aspects addressed in the title: monopoly control in the economy, being a source of losses due to non-optimal allocation of resources and social costs on account of growing inequality of income distribution, as well as monopoly control in politics, resulting in control over state institutions being exercised by narrow pressure groups, at the expense of interests of the rest of the society. The author proves that unfavourable socio-economic developments in Poland are not the consequence of marketisation of the Polish economy but they result from underdevelopment of the market taken as free competition in all areas of social life. This underdevelopment is caused by excessive and improper state intervention hampering the expansion of institutions indispensable for effective functioning of the market, in order to redistribute incomes to the benefit of narrow interest groups at the expense of the rest of the society. Monopolies in the economic sphere in Poland are a function of monopoly in the political sphere, representing interests of groups holding control over state authority institutions. That system generates huge social losses reflected in a slowdown of economic growth and in mounting social inequalities which may endanger the State's stability.