

Teoretyczne podstawy przekształceń własnościowych¹

KIERUNKI POSZUKIWAŃ TEORETYCZNYCH

Rygorystyczne wymagania, jakie teoriom stawia wielka tradycja metodologii nauki K. Poppera – T. Kuhna – I. Lakatosa powodują, że jakkolwiek na temat własności prowadzono wiele badań i dyskusji długo jeszcze nawet przed narodzinami ekonomii A. Smitha, to wciąż jest to „miękkie”, teoretyczne pole badawcze. Bardzo ryzykownym przedsięwzięciem byłoby więc na przykład weryfikowanie poszukiwań teoretycznych dotyczących własności w ujęciu ekonomicznym za pomocą dwóch kluczowych kryteriów – pytań metodologicznych: 1) co stanowi charakter dociekań naukowych, a co nie? (tzw. kryterium demarkacyjne) oraz o to 2) które dociekania najlepiej wyjaśniają ich przedmiot? (tzw. kryterium wyboru). Niemniej jednak trzeba zauważyć, że w literaturze ekonomicznej można znaleźć kilka poważnych koncepcji teoretycznych i badań empiryczno-statystycznych wskazujących na istotne korzyści mikroekonomiczne, mezoekonomiczne i makroekonomiczne rozwoju własności prywatnej w gospodarce, a więc i procesów prywatyzacyjnych. Chodzi tutaj przede wszystkim o teorię praw własności, teorię pogoni za rentą, teorię agencji czy też teorię X-nieefektywności². W ogóle można zauważyć, że dwa najważniejsze

¹ Tekst zamieszczony pierwotnie w...

² H. Leibenstein sformułował w 1966 roku teorię X-efektywności (zob. Allocative Efficiency vs X-Efficiency, „American Economic Review” 1966, Vol. 56. Zaprzeczeniem X-efektywności miała być X-nieefektywność – brak dbałości o efektywność funkcjonowania – znamionująca podmioty niepodlegające presji konkurencji rynkowej. X-nieefektywność dotyczyła głównie pozycji monopolistycznych przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej. Później H. Leibenstein wracał jeszcze nieraz do swojej koncepcji X-nieefektywności, próbując ją również zastosować do przedsiębiorstw publicznych. Zarówno H. Leibenstein, jak i jego zwolennicy z łatwością dostrzegali bowiem od dawna istotne analogie między przedsiębiorstwami o pozycji monopolistycznej w gospodarce rynkowej i przedsiębiorstwami publicznymi. We współczesnych teoriach konkurencji (zob. J. Dąbrowski, G. Gierszewska, A. Noga, *Wpływ prywatyzacji na konkurencyjność przedsiębiorstw*, IBnGR, Warszawa – Gdańsk 1996) wiele wniosków H. Leibensteina dotyczących pozycji monopolistycznych przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej ulega silnemu osłabieniu, natomiast zastosowanie tej koncepcji do wykazywania nieefektywności przedsiębiorstw publicznych zachowuje pewną trafność, jakkolwiek w warunkach globalizacji gospodarek narodowych strach przed „monopolami publicznymi” często zamienia się w strach o te monopole – o czym będzie mowa w dalszej części tego artykułu.





paradygmaty metodologiczne współczesnej teorii ekonomii – teoria cen i teoria kosztów transakcji – czynią własność prywatną swoim naturalnym środowiskiem. Ponadto warto zwrócić uwagę na wiele poważnych studiów empiryczno-statystycznych, które próbują wskazywać, że własność jest kluczową kwestią rozstrzygającą o sprawności funkcjonowania gospodarek, *ergo* o możliwościach rozwiązywania wielu podstawowych problemów społeczeństw³.

W niniejszym rozdziale spróbujemy więc przedstawić kilka kluczowych światowych koncepcji teoretycznych wskazujących na potrzebę prywatyzacji i jej uwarunkowania. Zasadniczą jednak rolę chcielibyśmy przypisać potrzebie poszukiwania podstaw teoretycznych polskiej transformacji i prywatyzacji i w końcowej części rozdziału przedstawić własną koncepcję w tych przedsięwzięciach badawczych, którą będziemy nazywać teorią kosztów transformacji. W lwiej bowiem części prac polskich ekonomistów w latach 90., dotyczących zjawisk prywatyzacji, rezygnuje się z ambicji uczynienia ich naukowymi. Ekonomiści z różnych powodów preferują włączanie się w dyskusje polityczno-gospodarcze, podejmują się przygotowywania ekspertyz, uciekają w dydaktykę, której nie brakuje na kilkudziesięciu kierunkach ekonomicznych w szkołach państwowych i grubo ponad stu kierunkach w szkołach niepublicznych. Obserwuje się ekspansję esejów-felietonów, szybko i efektywnie wyjaśniających procesy realne i regulacyjne w gospodarce oraz podejmujących polemikę z różnymi koncepcjami teoretycznymi. Nie oznacza to jednak, że w tych tekstach brakuje dociekań związanych z poważniejszą refleksją naukową nad prywatyzacją. Wręcz przeciwnie, teksty te bardzo silnie *implicite* do niej nawiązują.

Paradoksalnie mniej do głównej płaszczyzny metodologicznej polskiej teorii ekonomii w latach 90. nawiązują coraz liczniejsze opracowania przygotowywane według standardów naukowości, lansowanych w czołowych pismach ekonomicznych świata typu: „American Economic Review”, „The Journal of Industrial Economics”, „European Economic Review”, „The Journal of Law and Economics”, „Oxford Economic Papers”, „Journal of Economic Literature”, „Revue Economique”, „Economie Appliquee”. Trzeba odnotować w tym miejscu, że jakkolwiek naszym celem nie jest dokonywanie

³ Por. np. R. Millward, D. M. Parker, *Public and Private Enterprise: Comparative Behaviour and Relative Efficiency*, w: R. Millward, D.M. Parker, L. Rosenthal, M. Summer, T. Tophan, *Public Sector Economics*, London 1983; C. Voisin, *La privatisation, une question «d'incitation»: propriete, reglementation et information*, „Revue Economie Politique” 1995, nr 3.





żadnych ocen, a tym bardziej wartościowanie prac polskich ekonomistów, to jednak ambitne próby włączanie się ich do głównych nurtów światowych poszukiwań teoretycznych trzeba uznać za bardzo cenne. Zarówno prace te, jak tłumaczone na język polski znane podręczniki światowe i przygotowywane na ich wzór podręczniki polskie, a także różne egzegezy światowej literatury próbują umieścić się na płaszczyznach metodologicznych znanych w teorii ekonomii jako: paradygmat teorii cen i paradygmat kosztów transakcji.

W niniejszym rozdziale chcielibyśmy pokazać, że paradygmaty teorii cen i kosztów transakcji, stanowiące podstawy metodologiczne większości dociekających prowadzonych w czołowych pismach ekonomicznych na świecie, nie pozwalają na budowanie modeli teoretycznych oraz na spory teoretyczne wystarczająco dobrze wyjaśniające funkcjonowanie i zmiany w polskiej gospodarce. Przykładowo, jeśli przenosi się z literatury światowej dyskutowane na płaszczyźnie teorii cen problemy zawodności rynku (*market failures*), to wyciąganie z tamtych dyskusji wniosków o konieczności aktywnego włączania się państwa do gospodarki jest dla Polski wyraźnie przedwczesne. Podobnie dyskutowane w teorii kosztów transakcji nieefektywności koordynacji rynkowej w niektórych procesach gospodarczych i wskazywanie na zalety administracyjnych regulacji w tych procesach, administracji przedsiębiorstwa i państwa, też mają niewiele wspólnego z aktywnością, jaką odgrywa państwo we współczesnej polskiej gospodarce, np. przy tworzeniu związków przedsiębiorstw (tzw. holdingów, konsolidacji, grup kapitałowych).

Spór o zakres uczestnictwa państwa w polskiej gospodarce, o szybkość i zakres prywatyzacji gospodarki, o stopień regulacji i deregulacji, może być łatwiej prowadzony i wyjaśniany na podstawie płaszczyzny metodologicznej, którą proponuję nazwać teorią kosztów transformacji. Tak więc w niniejszym rozdziale, obok teorii praw własności i teorii pogoni za rentą przedstawimy paradygmaty teorii cen i kosztów transakcji oraz wyjaśnimy, dlaczego ich rola eksplanacyjna jest jeszcze ograniczona w gospodarce polskiej. Przedstawiając paradygmat kosztów transformacji wskażemy, w jaki sposób stanowi on podstawę zasadniczych sporów w polskiej teorii ekonomii.

Takie przedstawienie podstaw teoretycznych prywatyzacji jest naszym świadomym wyborem. Sądzymy, że w ten sposób można najlepiej wyjaśnić procesy prywatyzacji w Polsce. Prezentacja ta nie wyczerpuje oczywiście teoretycznych źródeł polskiej prywatyzacji i transformacji. Źródeł tych też





można by się doszukiwać np. w ekonomii podaży, koncepcji racjonalnych oczekiwań i w wielu innych teoriach.

TEORIA PRAW WŁASNOŚCI

Często próby naukowego wykazania wyższości własności prywatnej nad państwową kończą się heglowską desperacją, że skoro własność prywatna istnieje, przetrwała inne formy, jest najefektywniejsza. L.G. Telser w prosty, zdroworozsądkowy sposób tłumaczy, że prawa własności odgrywają zasadniczą rolę w efektywnym gospodarowaniu. Nikt bowiem nie chciałby produkować, nie mając gwarancji, że zostanie właścicielem produktu. Nikt nie chciałby kupować, jeśli nie miałby zagwarantowanych praw własności do nabytego produktu. Konkurencja wymaga precyzyjnego określenia praw własności, czyli w taki sposób, aby jednostki mogły decydować, co kupować i sprzedawać, co produkować, jakie oferty i propozycje akceptować. Defekty w funkcjonowaniu rynków są często spowodowane złą alokacją praw własności⁴.

W precyzyjniejszej formie wpływ własności prywatnej na efektywność gospodarowania został w pełni udowodniony w ramach modelu konkurencji doskonałej. Pokazuje to na przykład R. Tartarin⁵. Autor przyjmuje za punkt wyjścia Walrasowski system konkurencyjny i przypomina, że Pareto'skie optimum tego systemu określone jest przez zespół następujących danych: preferencji (użyteczności), technologii, zasobów i ich rozdziału pomiędzy podmioty gospodarcze. Prawa własności podmiotów, mające charakter indywidualny, wyłączny i przenośny, dotyczą właśnie tych zasobów, są to więc prawa jednostek, poszczególnych ludzi. W systemie Walrasowskiej równowagi wszystkie podmioty są równe pod względem praw własności, tzn. nie są w niczym ograniczone w ich użytkowaniu (*iusus*), otrzymywania dochodów (*fructus*) oraz możliwości zmiany ich formy (*abusus*). W tym idealnym ujęciu prawa alokacji własności pokrywają się z ekonomiczną alokacją własności, zapewniając optimum gospodarcze. R. Tartarin rozważa następnie przypadki ograniczania powyższych praw własności przez regulację państwową powodującą, że: 1) nie wszystkie podmioty mają takie same prawa własności dotyczące posiadanych zasobów – jedne

⁴ L.G. Telser, *Concurrence*, w: D. Greenwald (ed.), *Encyclopedie Economique*, Paris 1984, s. 147 (wyd. amer. *Encyclopedia of Economics*, 1982, McGraw-Hill).

⁵ R. Tartarin, *L'Efficacite et l'appropriete*, "Revue Economique" 1987, nr 6.





są uprzywilejowane w ten sposób, że zachowują kompletny ich zestaw, inne są w tym ograniczone, 2) występują limity dolne i górne ilości dóbr mogących być przedmiotem wymiany (kontyngenty) oraz 3) występują maksymalne lub minimalne ceny. Wprowadzone kolejno powyższe trzy modyfikacje do modelu równowagi ogólnej powodują, że jego rozwiązania oddalają się od stanu optymalnego, właściwego dla idealnej alokacji praw własności.

W rzeczywistości idealna alokacja praw własności modelu doskonałej konkurencji zostaje naruszona już przez kolektywny charakter produkcji, zdeterminowany niepodzielnością technologii. Zjawisko to tłumaczą w klasycznym już artykule A. Alchian i H. Demsetz⁶. Zwracają oni uwagę, że mechanizm cenowy mógłby zapewnić idealną ocenę wkładu poszczególnych wytwórców, koordynację produkcji pomiędzy nimi oraz ich motywację, gdyby każdy z nich mógł być technologicznie wyodrębniony i działał sam na własny rachunek. Kolektywna forma produkcji, wynikająca z niepodzielności technologicznej, powoduje konieczność scedowania przez wszystkich pracujących części swoich praw własności na rzecz jednej, odgrywającej specyficzną rolę jednostki. Scedowanie to następuje dlatego, że służy zwiększaniu efektywności i dodatkowo efektywność tę wzmacnia fakt, że jednostką, na rzecz której ono następuje, jest kapitalista. Dzieje się tak z kilku powodów. Po pierwsze, nie jest możliwa ocena wkładu poszczególnych pracowników do końcowego wspólnego efektu, tak jak to miało miejsce w modelowym, doskonałym rynku. W celu wyeliminowania zatem tzw. gapowiczów (*free rider*), czyli pracowników, którzy zaniżałoby wkład pracy, potrzebny jest specjalny kontroler; kontrola wzajemna prowadzona przez wszystkich pracowników byłaby wysoce nieefektywna. Z kolei najlepiej kontrolę tę może wykonywać ta jednostka, która najbardziej będzie w niej zainteresowana. Najbardziej zainteresowana w kontroli jednostką jest tzw. wierzyciel nadwyżki (*residual claimant*), czyli taki podmiot, którego wynagrodzenie jest resztą po wypłaceniu wcześniej ustalonych wynagrodzeń pozostałych pracowników. Po drugie, wysoce nieefektywne byłoby oddzielne inwestowanie przez poszczególnych pracowników w organizację produkcji. Po trzecie, taka modelowa kolektywna produkcja, w której pracownicy cedują swoje prawa własności, jest węzłem kontraktów, w których nie można wszystkiego przewidzieć, ktoś musi mieć możliwości

⁶ A. Alchian i H. Demsetz, *Production, Information Cost and Economic Organization*, "American Economic Review" 1972, Vol 62.





decydowania, co uczynić, gdy zajdą sytuacje nieprzewidziane (tutaj teoria praw własności wykorzystuje teorię kosztów transakcji).

Wszystkie powyższe funkcje wierzyciela nadwyżki najlepiej może wypełnić kapitalista, ponieważ wymagają one zaangażowania własnego kapitału i ponoszenia ryzyka. Na rodzącą się w tym miejscu wątpliwość, czy ten wymagany kapitał nie mógłby pochodzić z zadłużenia w banku M. Jensen i W. Meckling⁷ odpowiadają negatywnie: bank może udzielić pożyczki, jeśli ma pewność jej zwrotu, pewność ta natomiast jest tym wyższa, im większą część własnego kapitału angażuje w przedsięwzięcie pożyczający.

Technologiczne podstawy koncentracji produkcji sprawiają, że nie tylko musiał pojawić się kapitalista skupiający w swoim ręku pewne prawa własności jednostek, lecz również że kapitalista zmuszony jest cedować część swych praw własności na rzecz grupy menedżerów, czyli podmiotów posiadających czynnik produkcji, jakim jest zdolność do zarządzania złożonym technologicznie i organizacyjnie przedsiębiorstwem. Stąd od wielu lat w literaturze przedmiotu istnieją próby odpowiedzi na pojawiające się tutaj pytanie: czy efektywnościowy charakter własności prywatnej zostaje utrzymany w złożonej organizacji gospodarczej, w której właściciele występują w postaci akcjonariuszy, często bardzo rozdrobnionych?

Rozumowanie grupy ekonomistów amerykańskich (Manne, Alchian, Demsetz, Jensen, Meckling, Fama), czyli autorów w sposób najbardziej poważny naukowo broniących wyższości własności prywatnej nad innymi formami w kreowaniu efektywnej konkurencji, nie jest już w próbach odpowiedzi na powyższe pytanie tak konsekwentne. Z jednej strony starają się oni wykazywać, że własność akcyjna jest taką samą własnością prywatną jak tradycyjna jednoosobowa lub wieloosobowa (często rodzinna) zamknięta własność prywatna, a nawet wykazują zdecydowaną przewagę pierwszej nad drugą w kreowaniu efektywnej konkurencji we współczesnej, często wysoko skoncentrowanej, produkcji. Z drugiej strony, zauważają, że delegacja praw własności rozproszonych akcjonariuszy na rzecz menedżerów pociąga za sobą niemożliwą do wyeliminowania do końca nieefektywność z tytułu swobody działania tych ostatnich, co określa się w literaturze mianem kosztów agencji. Ponadto poszukują różnych rozwiązań, które reaktywowałyby istotę tradycyjnej własności prywatnej (znaczący pakiet akcji przedsiębiorstwa w rękach menedżerów lub w posiadaniu

⁷ M. Jensen, W. Meckling, *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure*, "Journal of Financial Economics" 1976, No. 4.





silnych zewnętrznych grup finansowych – funduszy powierniczych, funduszy emerytalnych, firm ubezpieczeniowych, banków itp.).

Wyższość rozproszonej własności prywatnej (spółki akcyjnej) nad indywidualną własnością wyrażać ma się w dwojaki sposób. Po pierwsze, właściciel-akcjonariusz minimalizuje ryzyko z tytułu zainwestowanego kapitału. Po drugie, przedsiębiorstwo w tej formie własności może zgromadzić znaczny kapitał. Z tych powodów spółka akcyjna zdecydowanie lepiej adaptuje się w świecie, w którym koncentracja odgrywa tak istotną rolę.

Akcjonariusz nie jest gorszym właścicielem w gospodarce rynkowej o rozwiniętym rynku finansowym, rynku informacji i rynku menedżerów, niż był nim tradycyjny indywidualny właściciel. Nabywając akcje, poszukuje maksymalnego zysku, tak jak to czynił – przynajmniej w ujęciu modelowym – ten ostatni. Jest to możliwe, ponieważ akcja jako tytuł własności, który można kupować i sprzedawać, pozwala na łatwe przenoszenie kapitału z gałęzi do gałęzi. Z tego powodu akcjonariusz ma ogromną przewagę nad spółdzielcą czy członkiem społeczeństwa socjalistycznego, którzy jako formalni współwłaściciele nie mają tej możliwości. Tylko akcjonariusz, jak indywidualny właściciel, ponosi straty własnościowe z tytułu złych rezultatów przedsiębiorstwa – nie ponosi ich ani menedżer, ani pracownicy, a w znacznym stopniu przed tymi stratami zabezpieczeni są wierzyciele długu: banki i posiadacze obligacji. Stąd też tylko akcjonariusz ma najważniejsze prawo głosu, nie mają go ci ostatni. Akcjonariuszowi samemu zależy na rozproszeniu lokat swojego kapitału ze względu na niepewność warunków działalności gospodarczej. Starając się minimalizować ryzyko zainwestowanego kapitału, co jest w najwyższym stopniu zgodne ze Smithowską logiką *homo oeconomicus*, zakupuje akcje różnych przedsiębiorstw. Jest to racjonalne działanie zarówno dla drobnego ciułacza, jak i dla potężnych grup finansowych (np. funduszy emerytalnych czy firm ubezpieczeniowych). W świetle powyższych spostrzeżeń akcyjna forma własności nie traci siły charakteryzującej indywidualną.

Traci ją natomiast częściowo – argumentują Jensen i Meckling – w sposób, jaki zawsze w życiu ludzkim ma miejsce, gdy następuje delegacja uprawnień jednego podmiotu na rzecz innego. Wyobraźmy sobie przedsiębiorstwo zarządzane przez jednego akcjonariusza, którego głównym celem jest maksymalizacja użyteczności osobistej, tzn. satysfakcji osiąganey z tytułu korzyści zarówno materialnych (dywidendy), jak i pozamaterialnych (zadowolenie z wykonywanej funkcji). Jeśli teraz przyjmujemy, że dokooptowuje on nowych akcjonariuszy, to spowoduje, że swoją funkcję





użyteczności będzie realizować niższym kosztem: jeden dolar wydany na zakup akcji będzie dawał mu taki sam zysk (dywidendę), jak wtedy, gdyby był dalej jedynym akcjonariuszem; korzyści pozamaterialne będzie osiągać na niezmienionym poziomie tak długo, jak długo uda mu się zachowywać pakiet kontrolny akcji i decydujący głos. Tak więc gromadzenie przez taki podmiot coraz większych kapitałów kosztuje go coraz mniej z punktu widzenia realizacji celu swojej funkcji. Czy jednak oznacza to, że ma on pełną swobodę w decydowaniu o wykorzystaniu całego kapitału oraz np. dodatkowo w ustalaniu sobie wynagrodzenia? Czy mniejszościowi akcjonariusze są bezbronni, nie mogą ponosić olbrzymich kosztów kontroli? Otóż nie. W obronie mniejszościowych akcjonariuszy działać będzie rozwinęty rynek finansowy. Na rynku tym akcje przedsiębiorstwa nie osiągną zadowalającej jego głównego właściciela ceny, jeśli mniejszościowi akcjonariusze narażeni są na niskie dochody z tytułu nieefektywnej i realizującej swoje partykularne cele działalności menedżera-właściciela. Z tego powodu jest on z jednej strony dyscyplinowany w swej działalności oraz – co ciekawsze – z drugiej strony, jest on sam zainteresowany poddaniu się kontroli i zmniejszeniu olbrzymich kosztów kontroli, których nie są w stanie ponieść drobnicy akcjonariusze, chcąc przyciągnąć kapitał w określonej wielkości. Z kolei swoboda wynagradzania się menedżerów, tym większa, im większe rozproszenie własności, dotyczy bardziej struktury niż jego wysokości – twierdzi A. Alchian. Z efektywnościową kontrolą menedżerów grupa wymienionych ekonomistów amerykańskich nie może sobie poradzić na gruncie analizy własnościowej, poszukuje „podpórki” swoich koncepcji w zjawisku rynku menedżerów.

WPLYW RYNKU MENEDŻERÓW

Dla E. Fama i M. Jensena⁸ zjawisko rynku menedżerów jest ostatecznym argumentem wskazującym, że najefektywniejszą formą własności jest własność prywatna w każdym wcieleniu, a więc i w akcyjnym, o które toczy się najsilniejszy spór.

Menedżerowie w różnym stopniu są dyscyplinowani przez akcjonariuszy, w różnym stopniu przez rynek finansowy, a szczególnie przez groźbę przejęcia firmy na rynku finansowym, ale fakt, że mogą zyskać

⁸ E. Fama i M. Jensen, *Separation of Ownership and Control*, "The Journal of Law and Economics" 1992, Oxford, June, 1983.





lub utracić prestiż w świecie biznesu, co poważnie zmienia ich możliwości znalezienia odpowiednio płatnej i prestiżowej pracy, stanowi dla nich motywację do działania nie do zastąpienia. Rynek menedżerów sięga głęboko do wewnątrz firmy (mówi się również o wewnętrznym rynku menedżerów), gdzie trwa silna konkurencja pomiędzy menedżerami różnych szczebli. Często w modelowych ujęciach analizujących relację pomiędzy własnością a zarządzaniem pomija się fakt, że nie jest to relacja między jednym właścicielem a jednym menedżerem; w rzeczywistości przedsiębiorstwem zarządza grupa menedżerów. Z punktu widzenia zewnętrznego rynku menedżerów istnieje silna wzajemna presja menedżerów na rynku wewnętrznym do teamowego zachowania się – na zewnątrz trudno jest zidentyfikować personalnie twórców sukcesu lub porażki przedsiębiorstwa.

E. Fama i M. Jensen są przekonani, że rynek menedżerów jest silnie efektywny, ponieważ świat biznesu ze swej natury jest wzajemnie dobrze poinformowany. Dotyczy to oczywiście rynku amerykańskiego, który jest bazą źródłową analizy tych autorów. Przekonanie to, podobnie jak w przypadku rynku finansowego, nie jest jednakże szeroko podzielane. M. Hirschey⁹, eksponując fakt znacznej asymetrii informacji w świecie biznesu, dowodzi, że rynek menedżerów, nawet w USA, ma raczej quasi-silną efektywność.

WPLYW RYNKU FINANSOWEGO (KAPITAŁOWEGO)

Rynek finansowy, czyli system banków komercyjnych oraz rynek papierów wartościowych, może odgrywać kluczową rolę w wymuszaniu efektywności przedsiębiorstw na poziomie efektywności technicznej i kosztów transakcyjnych. Co dla nas ważniejsze, może być areną, na którą przenosi się mechanizm konkurencyjny wyrównywania stóp zysku pomiędzy gałęziami, tradycyjnie wymagający „fizycznego” przenoszenia kapitału z gałęzi do gałęzi.

Stanowi on też podstawę dla wywierania takiego wpływu przez inne cechy charakteru rynku, jak jego efektywność informacyjna, struktura własności czy efektywność pracy menedżerów.

W literaturze przedmiotu pojawiło się wiele prac bardzo optymistycznie dostrzegających tę rolę rynku finansowego. Przede wszystkim są to

⁹ M. Hirschey, *Mergers, Buyouts and Fakeouts*, „American Economic Review” 1986, May.





prace przedstawicieli teorii finansów, bezpośrednio lub pośrednio związanych z Uniwersytetem Kalifornijskim w Los Angeles (UCLA), takich jak: H. Manne, M. Jensen i W. Meckling, E. Fama, M. Jensen i inni¹⁰. W związku z faktem, że od strony teorii finansów prace te uzupełniają punkt widzenia szkoły chicagowskiej, mówi się często o szkole Chicago-UCLA w teorii organizacji gospodarczej.

H. Manne pierwszy próbuje w rozwinięty sposób opisać, dlaczego określony rynek finansowy może ograniczać nieefektywność działania przedsiębiorstw. Będąc przedmiotem obrotu na rynku kapitałowym akcje przedsiębiorstw dają ich posiadaczom dwa prawa: 1) do dywidendy z tytułu pozytywnych wyników finansowych przedsiębiorstwa oraz 2) do głosowania w kluczowych dla przedsiębiorstwa decyzjach. Kształtujący się na rynku finansowym kurs akcji, czyli jej cena i w efekcie cena przedsiębiorstwa, jest pozytywnie skorelowany z otrzymywaną przez akcjonariuszy dywidendą, a negatywnie ze stopą procentową, którą mogą oni otrzymać, lokując pieniądze w banku. Jeśli z tytułu nieefektywnej działalności przedsiębiorstwa spada wielkość dywidendy, pociąga to za sobą spadek kursu akcji. Przy istnieniu określonego rynku finansowego spadek ten będzie jednakże niższy niżby to wynikało ze złych wyników przedsiębiorstwa. Spadek kursu będzie bowiem hamowany wzrostem popytu na akcje ze strony tych podmiotów, którym w danym momencie zależy na zdobyciu akcji jako prawa do głosu w przedsiębiorstwie. Chęć przejęcia kontroli nad nieefektywnym przedsiębiorstwem wynika z tego, że nabywcy wiedzą, iż eliminując nieefektywność, można osiągnąć pozytywne wyniki finansowe i następnie doprowadzić do wzrostu kursów akcji i wartości przedsiębiorstwa. Skąd jednakże nabywcy wiedzą, że przez przejęcie danego przedsiębiorstwa można znacznie zwiększyć jego wartość? To jest właśnie cecha rynku finansowego, która w różnych gospodarkach rozwinęła się w różnym stopniu. Panuje powszechna zgodność, że najbardziej rozwiniętym rynkiem finansowym świata jest amerykański. Skupieni wokół giełdy specjaliści firm maklerskich, firm konsultacyjnych, specjaliści banków i instytucji finansowych z jednej strony oraz ustalona przez prawo konieczność przedstawiania przez firmy działające na giełdzie rezultatów swojej działalności z drugiej strony, a także – co wydaje się często zaskakujące – zainteresowa-

¹⁰ H. Manne, *Mergers and the Market for Corporate Control*, "Journal of Political Economy" 1965, Vol. 73; M. Jensen, W. Meckling, op. cit., E. Fama, *Efficient Capital Market a Review of Theory and Empirical Work*, "Journal of Finance" 1970, Vol. 25, M. Jensen *Agency Cost of Free Cash Flow, Corporate, Finance and Takeovers*, "American Economic Review" 1986, Vol. 76 i inni.





nie samych menedżerów tych firm w udzielaniu wiarygodnych informacji w celu kreowania wiarygodności firmy wśród akcjonariuszy powodują, że rynek kapitałowy może być zdolny do bardzo szybkiego odzwierciedlenia zarówno obecnych, jak i spodziewanych w przyszłości rezultatów przedsiębiorstw.

Kontrola przedsiębiorstwa przez rynek finansowy może być również bardzo silna przez drugie źródło kapitału przedsiębiorstw – zadłużenie. Zwrocenie się przedsiębiorstw do banku o kredyt lub też emisja obligacji przez banki jest zawsze formą poddawania się silnej zewnętrznej kontroli, zarówno ze strony banków, jak i instytucji finansowych, które zajmują się obrotem obligacji i innych form długu oraz w końcu ze strony sądownictwa. Co ciekawsze – jak to próbuje tłumaczyć M. Jensen – kontrola ta staje się istotna nie tylko w przypadku przedsiębiorstw o słabszych rezultatach lub nieodbiegających od normalnych, ale również w przypadku przedsiębiorstw osiągających zyski ponadnormalne (tradycyjnie przypisywane przedsiębiorstwom działającym na rynkach niekonkurencyjnych) i dysponujących znacznymi wolnymi środkami finansowymi (*free cash flow*). Menedżerowie znajdujących się w tak dobrej sytuacji przedsiębiorstw nie musieliby kreować długów, ale chcąc realizować własne projekty inwestycyjne, na które akcjonariusze nie wyraziliby zgody, preferując wyższe dywidendy, dostrzegają korzyści w zaproponowaniu im zamiany dywidend na długi (obligacje). Gdyby tego nie czynili i zamierzali realizować nieakceptowane przez akcjonariuszy przedsięwzięcia inwestycyjne, musieliby zmniejszać dywidendy, w wyniku czego spadałby kurs akcji przedsiębiorstwa, co z kolei narażałoby go na przejęcie przez inne podmioty na rynku kapitałowym. Kreując dług, menedżerowie próbują unikać jednego ośrodka kontroli (ryнку kapitałowego), poddają się jednakże kontroli innych elementów rynku finansowego (banków i sądownictwa).

Optymizm Manne'a, Jensena, Mecklinga, Famy i innych ekonomistów, dotyczący skuteczności rynku finansowego w konkurencyjnym dyscyplinowaniu rynków produkcyjnych nawet wysoko skoncentrowanych, jest często bardzo poważnie podważany.

W.G. Shepherd zwraca uwagę na znaczne niedoskonałości systemu banków komercyjnych, który również charakteryzuje się znacznym stopniem skoncentrowania. Firmy dominujące na rynkach produktów i usług także mają łatwiejszy dostęp do rynków finansowych niż firmy pragnące wejść na dane rynki produktów i usług zarówno przez inwestycje bezpośrednie, jak i portfelowe. W.G. Shepherd nie neguje jednakże, że rynki finansowe





odgrywają pozytywną, prokonkurencyjną rolę¹¹. Można to wyjaśnić zapewne tym, że „technologiczna” specyfika rynku finansowego, wynikająca z własności pieniądza jako dobra doskonale płynnego, jest znacznie bardziej podatna na możliwości różnych zastosowań niż technologiczna niepodzielność rynków produkcyjnych.

Krytycy skuteczności rynku kapitałowego w konkurencyjnym dyscyplinowaniu rynków produkcyjnych wskazują na brak w rzeczywistości aż tak znacznej liczby przypadków przejmowania przedsiębiorstw przez wykup ich pakietów kontrolnych, a jeśli nawet takie zjawiska występują na szerszą skalę, jak to miało miejsce w latach 80., to miewa ono bardziej spekulacyjny niż kreujący efektywność charakter. Ponadto, co ważniejsze, i w tym procesie pojawia się problem „gapowicza” (*free rider*) oraz różne prewencyjne zabezpieczenia menedżerów na wypadek przejęcia przedsiębiorstw.

Problem „gapowicza” w tym przypadku „psuje” doskonałość rynku w ten sposób, że posiadacze akcji przedsiębiorstw, które ze względu na swoją nieefektywność stają się atrakcyjnym celem do przejęcia, powstrzymywali się będą od ich sprzedaży, licząc na późniejsze korzyści. Wprowadza to sztuczne podnoszenie kursu akcji w momencie przejęcia przedsiębiorstwa, a tym samym podważa sens całej operacji. S. Grossman i O. Hart¹² budują model, w którym pokazują, że łagodzenie problemu „gapowicza” może się dokonywać przez prawne klauzule, eliminujące z przyszłych korzyści tych akcjonariuszy, którzy nie odpowiedzą na pierwotną ofertę kupna przedsiębiorstwa oraz przez dwuetapową procedurę przejmowania przedsiębiorstwa, w której w pierwszym etapie oferuje się znacznie korzystniejsze ceny kupna niż w drugim, co ma zachęcać akcjonariuszy do znalezienia się w pierwszej grupie sprzedawców. W rzeczywistości wprowadzenie tych procedur napotyka znaczny opór obrońców demokratycznego prawa do własności. Ekonomiści ultraliberalni uważają natomiast, co może wydawać się paradoksalne, że ta procedura przymusowego wywłaszczenia jest pożądana dla skuteczności gospodarki rynkowej¹³.

Menedżerom w rozwiniętych gospodarkach rynkowych udało się wypracować szereg prewencyjnych zabezpieczeń na wypadek przejęcia

¹¹ W.G. Shepherd, *The Economics of Industrial Organization*, 1990, s. 185-187.

¹² S. Grossman, O. Hart, *Disclosure Laws and Takeover Bids*, „Journal of Finance” 1980, nr 35.

¹³ H. Lepage, *La theorie economique de la franchise*, „Revue de la Concurrence et de la Consommation” 1985, Vol. 38, s.157.





przedsiębiorstwa. Fakt ten miał dyscyplinować ich decyzje, gdy następuje bowiem przejście przedsiębiorstwa działającego poniżej możliwej efektywności, w pierwszej kolejności „ofiarami” stają się menedżerowie, których nowi właściciele ze zrozumiałych powodów chcą zwolnić. Obawa przed tym zwolnieniem miała stanowić główną presję efektywnościową rynku finansowego w stosunku do menedżerów. Jednakże dzięki prewencyjnym zabezpieczeniom presja ta może nie mieć wystarczającej siły. Wśród nich na uwagę zasługują przede wszystkim¹⁴:

- ☒ konieczność uzyskiwania kwalifikowanej większości głosów akcjonariuszy wyrażających zgodę na fuzję;
- ☒ nierównomierny rozkład okresów angażowania różnych menedżerów, wydłużających na wiele lat przejście pełnej kontroli przez nowych właścicieli;
- ☒ przygotowanie przez menedżerów dla siebie tzw. złotych spadochronów, czyli zagwarantowanie sobie bardzo wysokich rekompensat, gdyby nowi właściciele zamierzali ich zwolnić ze stanowisk;
- ☒ tworzenie tzw. pigułek z trucizną, które dają obecnym akcjonariuszom prawo kupowania po uprzywilejowanych cenach udziałów w przedsiębiorstwach dokonujących przejęcia.

Rynek finansowy może więc charakteryzować się różną doskonałością i stąd też różnie może dyscyplinować zachowania konkurencyjne na rynkach produktów. Interesujące jednakże jest to, że w wypełnianiu tej funkcji nie musi on spełniać warunków wynikających z teorii doskonałej konkurencji. W ramach teorii doskonałej konkurencji rynek ten miałby miejsce, gdyby:

- ☒ nie występowały na nim frykcje, tzn. nie byłoby kosztów transakcyjnych ani podatków, wszystkie aktywa byłyby doskonale podzielne i sprzedawne, nie występowałaby regulacja państwowa;
- ☒ występowałaby doskonała konkurencja na rynkach produktów i papierów wartościowych, tzn. w obu przypadkach spełniony byłby warunek *price taker*;
- ☒ występowałaby doskonała informacja, darmowa i jednocześnie dla wszystkich dostępna;

¹⁴ T.E. Copeland, I.F. Weston, *Financial Theory and Corporate Policy*, 1988, s. 679.





- ☒ wszystkie podmioty maksymalizowałyby użyteczność i prowadziły racjonalne przewidywania.

Aby rynek finansowy mógł spełniać dyscyplinującą rolę w zachowaniach przedsiębiorstw na rynkach produktów, wystarczy, żeby był tylko efektywny, a nie doskonały. Jest on natomiast efektywny wtedy, kiedy ceny papierów wartościowych w pełni i natychmiast odzwierciedlają wszystkie właściwe dostępne informacje¹⁵. Oznacza to, że gdy aktywa przedsiębiorstwa są przedmiotem sprzedaży, ceny dostarczają precyzyjnych wskazówek, gdzie kapitał powinien być lokowany. W odróżnieniu od doskonałego rynku finansowego efektywny rynek nie wymaga braku frykcji, ani, co ważniejsze, doskonałości na rynku produktów¹⁶.

Dla próby oceny zdolności rynku finansowego do dyscyplinowania działalności przedsiębiorstw można posłużyć się propozycją E. Fama (1970). Próbuje on mianowicie rozróżnić trzy formy efektywności rynku finansowego: słabą, quasi-silną i silną.

Forma słaba oznacza, że żaden inwestor nie może osiągnąć ponadnormalnych zysków, gdy chce kupować papiery wartościowe, wykorzystując historyczne informacje o kształtowaniu się cen i zyskowności. Mówiąc inaczej, informacje te nie są użyteczne, aby osiągnąć ponadnormalne zyski.

Forma quasi-silna oznacza, że żaden inwestor nie może osiągnąć ponadnormalnych zysków, wykorzystując publicznie dostępne informacje, tzn. takie, jakie można uzyskać z prasy, z analizy raportów przedsiębiorstw, z prospektów emisji papierów wartościowych, z anonsów o emisji darmowych akcji dla posiadaczy dotychczasowych.

Silna forma efektywności oznacza, że żaden inwestor nie może osiągnąć ponadnormalnych zysków, wykorzystując informacje, które nie są publicznie dostępne.

Według powyższych kryteriów prowadzi się w rozwiniętych gospodarkach rynkowych wiele badań nad efektywnością rynków finansowych. Są one żmudne, próbuje się bowiem korelować pojawiające się informacje i ich odzwierciedlenie w kształtowaniu się kursów papierów wartościowych. Na rynku amerykańskim potwierdza się występowanie słabej i quasi-silnej formy jego efektywności¹⁷. Na rynkach europejskich podobnie,

¹⁵ E. Fama, op. cit.

¹⁶ T.E. Copeland, D.J.F. Weston, op. cit., s. 332.

¹⁷ M. Hirschey, op. cit.





choć z mniejszym przekonaniem, zwraca się uwagę na występowanie tych dwóch form efektywności¹⁸. Wszędzie odrzuca się jednak hipotezę o występowaniu silnej formy efektywności rynku finansowego, chociaż nie brakuje prób wykazania, że np. New York Stock Exchange na Wall Street może mieć taką formę.

Nie ulega wątpliwości, że rozpoczynające dopiero budowę rynku finansowego były gospodarki socjalistyczne charakteryzują się słabą, a nawet nieefektywną formą rynku finansowego i kapitałowego. Jak wynika z powyższych rozważań, ten proces rozwijania rynku finansowego będzie miał kluczowe znaczenie dla faktycznego sprywatyzowania gospodarki polskiej, czyli przejścia z formalnoprawnej formy własności prywatnej do rzeczywistej.

WPLYW RYNKU INFORMACJI

Jak można było zauważyć podczas analizy rynku finansowego, stopień, w jakim podmioty gospodarcze mają dostęp do informacji, silnie determinuje ich zachowania. Treść tych informacji może być przy tym bardzo różna: mogą to być zarówno ceny – ich wielkość, zróżnicowanie u różnych producentów i sprzedawców, jak i przewidywania wielkości popytu, a także charakterystyki technologiczne produktów, zamierzenia regulacyjne rządu itp. Informacja, jak każde dobro, ma cenę i to często bardzo wysoką. Ponoszenie kosztów związanych z informacjami ma dwojaki charakter: poszukiwanie i nabywanie informacji oraz straty ponoszone przez podmioty podejmujące decyzję bez pełnej wiedzy.

Koncentracja produkcji i sprzedaży może wywoływać dwa różne kierunkowo efekty na rynku informacyjnym. Kreuje monopol informacji lub asymetrię informacyjną podmiotów, co może się przyczyniać do trwałych ponadnormalnych zysków i utrudniać dostęp do rynku produktów nowych podmiotów¹⁹. Może również, odwrotnie niż to zakładały tradycyjne teorie niedoskonałych rynków, zwiększać przejrzystość rynku i w ten sposób zwiększać siłę konkurencji. To ostatnie zjawisko – szczególnie nas interesujące – bardzo ciekawie analizuje J. Stiglitz w artykule pod prowokującym tytułem: *Duopolies are more competitive than atomistic*

¹⁸ R. Gillet, *Efficience informationnelle du marche boursier: verification empirique et implications theoriques*, "Recherches Economiques de Louvain" 1991, Vol. 57, No. 3.

¹⁹ S. Perrakis, G. Warskett, *Uncertainty, Economics of Scale and Barriers to Entry*, Oxford Economic Papers, Supplement, November, 1986.





*markets*²⁰. Na rynkach o niskim stopniu koncentracji występuje znaczny koszt poszukiwania sprzedawcy przez nabywcę. Wiedząc o tym, sprzedawca zawsze liczy na pewną grupę nabywców, w stosunku do których może zachowywać się jak monopolista. Odwrotna sytuacja występuje na rynku skoncentrowanym, gdzie nie tylko łatwiej sprawdzić warunki sprzedaży u niewielu dostawców, ale i oni sami przez rozwinięty system promocji (jedno z „P” w marketingu mix, głównie reklama) wyeliminują koszt poszukiwania siebie przez nabywcę. Paradoksalnie, w ustawodawstwie niektórych krajów znane są przypadki zakazu reklamy pewnych usług w celu utrzymywania ich wysokich cen przez nieprzejrzystość rynku (np. rynku usług optycznych, medycznych czy adwokackich)²¹. We Francji swego czasu państwo zabroniło wielkim sieciom handlowym obniżyć ceny książek więcej niż 5% w stosunku do ustalonych minimalnych cen, próbując w ten sposób chronić, ze względów społecznych i kulturowych, małe księgarnie i bukinistów. Z kolei aktywność producentów i sprzedawców w kreowaniu przejrzystości rynku przez wymianę informacji o warunkach sprzedaży i jakości produktów wywołuje obawy o prowadzenie w ten sposób polityki monopolistycznej, a w przypadku strzeżenia poziomów jakości – obawy o sztuczne utrudnienia wejścia nowym przedsiębiorstwom na rynek²².

Jak pokazują doświadczenia rozwiniętych gospodarek kapitalistycznych, rynek informacji staje się intratną dziedziną działania dla wielu firm, zajmujących się poszukiwaniem, przetwarzaniem i sprzedażą informacji (firmy konsultingowe, reklamowe, a przede wszystkim wskazane wcześniej, bardzo rozbudowane instytucje rynku finansowego). Istotną rolę odgrywa państwo przez tworzenie prawnych zasad dyfuzji informacji, wychodząc od najprostszych nakazów eksponowania cen na sprzedawanych dobrach, a kończąc na wymaganiach przestrzegania wyrafinowanych procedur giełdowych przy przejmowaniu przedsiębiorstw. Rozwój rynku informacji staje się również tą cechą gospodarki, która osłabia antykonkurencyjne zachowania przedsiębiorstw na skoncentrowanych rynkach.

Silnie efektywnym rynkiem informacji można określić taki, który zapewnia pełną przejrzystość na rynku produktów. Nie jest to jednak rynek

²⁰ J. Stiglitz, *Duopolies are more competitive than atomistic markets*, 1984. Bogatą współczesną dyskusję na temat przejrzystości rynku i modele Dany, Stiglitz, Stahla i innych można znaleźć w: M. Cierpień-Wolan, *Przejrzystość rynku i równowaga*; praca doktorska pod kierunkiem A. Nogi, SGH, 1999.

²¹ Zob. J. Kwoka, *Advertising and the the Price and Quality o/Optometric Services*, "American Economic Review" 1984, Vol. 74, s. 211.

²² M. Glais, *Les fondements microeconomiques de la jurisprudence concurrentielle (francaise et europeenne)*, "Revue Economique" 1987, Janvier, s. 94.





doskonały z teorii doskonałej konkurencji. Jak wiadomo, ten ostatni pokrywał się z rynkiem produktów a jedyną, w pełni wystarczającą do optymalnej alokacji informacją, były ceny, przy czym – co ważniejsze – miały one darmowy charakter. W naszym ujęciu przejrzystość rynku wymaga nie tylko informacji cenowej, a bogata struktura informacyjna niezbędna do tego, aby się do niej zbliżyć, wymaga kosztów, które ponoszą podmioty gospodarcze na odrębnym od rynku produktów rynku informacji. W takim przypadku rynek informacji odgrywa konkurencyjną, dyscyplinującą rolę na rynku produktów – ułatwia dostęp nowych podmiotów, zwiększa siłę negocjacyjną nabywców, ułatwia ściganie zabronionych praktyk monopolistycznych, dostarcza wiarygodnych podstaw do regulacji itp.

Rynkiem informacji słabo efektywnym można by określić taki, na którym informacje dostarczane przez jedne podmioty (przede wszystkim przez dostawców) trwale modyfikują postępowanie innych.

Rynkiem informacji quasi-silnie efektywnym można by określić taki, któremu do pełnej przejrzystości brak tylko informacji mających charakter ścisłej tajemnicy firmy.

TEORIA POGONI ZA RENTĄ

W światowej literaturze ekonomicznej dopełnieniem teorii praw własności w wyjaśnianiu procesu prywatyzacji stała się tzw. teoria pogoni za rentą. O ile – jak to zostało pokazane powyżej – teoria praw własności próbuje uzasadniać korzyści własności prywatnej, w koncepcjach pogoni za rentą próbuje się wyjaśnić, dlaczego występuje brak zainteresowania i chęci prywatyzowania przedsiębiorstw państwowych. Koncepcje te mieszczą się w nurcie nowego instytucjonalizmu i przede wszystkim korzystają z nobilitacji nadawanej im przez tak wybitnych ekonomistów jak noblista J.M. Buchanan, G. Tullock, A. Krueger, E. Katz czy J. Rosenberg.

Pogonią za rentą określa się²³ wpływanie jednostek i grup na kreowanie porządku prawnego oraz na politykę gospodarczą w celu osiągnięcia korzyści dla siebie. Efektem takiego procesu staje się osiąganie korzyści jednych podmiotów w gospodarce kosztem innych, a więc działanie w odwrotnym kierunku w stosunku do kluczowej ekonomicznej zasady efektywności – zasady Pareto. W odróżnieniu od rynkowej – prywatnej

²³ Zob. M. Raczyński, *Společne koszty monopolu w świetle pogoni za rentą*, „*Ekonomista*” 1994, nr 6 oraz idem, *Pogoń za rentą a transformacja systemowa w Polsce*, „*Ekonomista*” 1998, nr 2-3.





gospodarki rynkowej A. Smitha, w której podmioty dążą do osiągnięcia zysku i w wyniku czego powstają nowe wartości – w przypadku pogoni za rentą chodzi o dzielenie już istniejących wartości. Z punktu widzenia jednostki – jak to podkreśla J.M. Buchanan – oba zachowania są racjonalne. Konsekwencją jednakże pierwszych zachowań są znane Smithowskie korzyści ogólnospołeczne, natomiast konsekwencją drugich są niekorzystne zmiany instytucjonalne na rynku. Niekiedy w polskiej literaturze formułuje się pogląd, że: „Teoria pogoni za rentą otwiera interesujące perspektywy dla analizy skutków utrzymywania się, a często wyraźnego wzmocnienia państwowych i prywatnych monopolii w wielu działach polskiej gospodarki, jak również dla prób formułowania propozycji reform instytucjonalno-prawnych, zmierzających do ograniczenia niekorzystnych następstw tych zjawisk. Gospodarka centralnie kierowana była gospodarką zdominowaną przez pogon za rentą, zaś proces transformacji ma doprowadzić do ograniczania zasięgu tego zjawiska. Wciąż zbyt duży, jak na standardy gospodarki rynkowej, zakres ingerencji państwa w gospodarkę każe domniemywać o utrzymującym się wysokim poziomie pogoni za rentą w gospodarce polskiej”²⁴.

W okresie transformacji teoria pogoni za rentą bywa wykorzystywana również do analizy zjawiska przechwytywania renty przez grupy podmiotów próbujące zyskiwać na akcie prywatyzacji. W tym zastosowaniu miała by ona tłumaczyć, skąd się bierze z kolei zainteresowanie prywatyzacją.

Niesiona bardzo dobrymi nazwiskami i wykorzystująca eleganckie narzędzia analizy ekonomicznej koncepcja pogoni za rentą staje się łudząco podobna do teorii naukowej. Można oczywiście tylko żałować, że podobnej koncepcji nie rozwinęto w poprzednim systemie gospodarczym w Polsce, ponieważ było ku temu wiele znakomitego materiału empirycznego i wiele interesujących analiz cząstkowych. Wydaje się jednak, że ekonomiści polscy w poprzednim systemie nie bardzo mogli tego dokonać, nie tylko ze względów cenzuralnych. Książka J. Beksiaka i U. Libury, jakkolwiek nie bez trudności, to jednakże ukazała się w Polsce, i to w kilku wydaniach. Stanowi ona prawdopodobnie lepsze wyjaśnienie zjawisk niedoboru w gospodarce państwowej niż słynna później w świecie książka J. Kornaia²⁵, ale wydana w języku angielskim, w „anglosaskiej

²⁴ M. Raczyński, *Pogoń za rentą a transformacja systemowa w Polsce*, op. cit., s. 212.

²⁵ Zob. J. Beksiak, U. Libura, *Równowaga gospodarcza w socjalizmie*, Warszawa 1969 oraz następne jej zmodyfikowane wydania w późniejszych latach. Zob. J. Kornaï, *Niedobór w gospodarce*, Warszawa PWE, 1985; pierwsze angielskie wydanie tej książki miało miejsce w 1980 roku.





sieci dystrybucji” oraz przygotowana w anglosaskim „stylu naukowym”. Wielu polskich ekonomistów w tamtym systemie stać było na takie prace, jednakże inaczej rozumieli swoją misję zawodową. Chcieli przede wszystkim zrozumieć gospodarkę państwową, mającą dopiero kilkadziesiąt lat – a nie jak gospodarka rynkowa kilkaset – oraz wciąż łudzili się, że można kreować rozwiązania doskonalące tę gospodarkę. Zapewne przede wszystkim z tego powodu nie byli zainteresowani w efektywnym szlifowaniu figur teoretycznych o niemożliwości stworzenia efektywnej gospodarki państwowej. Jeśli wielu ekonomistów nawet doszło do takiego przekonania, to cały swój wysiłek badawczy skierowało na poznawanie teorii prywatnej gospodarki rynkowej, a gospodarką państwową zajmowało się w sposób publicystyczno-krytyczny.

Koncepcja pogoni za rentą wydaje się dalece niewystarczająca w wyjaśnieniu utrzymywania się własności państwowej zarówno w byłych krajach socjalistycznych, jak i rozwiniętych krajach kapitalistycznych, a także w wyjaśnianiu odwrotnego zjawiska: pośpiechu w prywatyzowaniu pewnych przedsiębiorstw dla przechwycenia renty prywatyzacyjnej. Jeśli bowiem pominąć jej cały efektywny aparat narzędziowy (dzięki któremu głównie wnosi ona wiele do nauk ekonomicznych, m.in. za sprawą prac Stanisława Wellisza), to okaże się, że zasadnicza jej istota sprowadza się do tego, że władza gospodarcza, grupy ludzkie w łonie władzy i oddziałujące na nią regulują gospodarkę znacznie gorzej niż rynek, a do tego, że względu na własne korzyści, nie są zainteresowane, aby oddać rynkowi i własności prywatnej regulację gospodarki albo też, że są tym bardzo zainteresowane. Jest to oczywiście prawda, ale prawda częściowa. Jak to już pokazano przy analizie teorii praw własności, proces dojścia do takiej własności prywatnej, która pozwalałaby na efektywne funkcjonowanie gospodarki rynkowej, jest bardzo złożony i wymaga naturalnego rozwoju wielu kluczowych instytucji, takich jak przede wszystkim rynki: finansowy (kapitałowy), menedżerów, pracy, informacji czy rynku na przedsiębiorstwa. Bez spełnienia tych warunków – kosztownych – prywatyzacja będzie przeszkakiwać pomiędzy Scyllą renty z tytułu utrzymywania własności państwowej a Charbą renty z tytułu przeprowadzenia prywatyzacji.

Ponadto, jak spróbuje się dalej pokazać, prezentując teorie cen i kosztów transakcji, sam rynek i własność prywatna – w świetle tych teorii – zawierają w sobie również wiele barier przekształcenia własności państwowej we własność prywatną. Dla byłych krajów socjalistycznych są one ponadto teoriami przedwczesnymi w wyjaśnianiu procesów w nich zachodzących





i stąd też warto pracować nad naszą propozycją teorii kosztów transformacji. Propozycja tej teorii kosztów transformacji nie oznacza jednakże, że proces prywatyzacji w Polsce należy prowadzić wolno, jak to niekiedy się głosi z pozycji postetatystycznych. Trzeba jednoznacznie powiedzieć w tym miejscu, że proces prywatyzacji mógł w ostatnich latach w Polsce przebiegać znacznie szybciej, ponieważ koszty transformacji, jakie wiązały się z tym procesem, okazały się relatywnie niskie.

TEORIA CEN

Od czasów A. Smitha i L. Walrasa prowadzi się spory w naukach ekonomicznych dotyczące tego, na ile można znaleźć w gospodarce rynki regulujące przez ceny zachowania podmiotów gospodarczych. Kulminacyjnym punktem tego poszukiwania była teoria równowagi ogólnej noblistów K. Arrowa i G. Debreu²⁶ (1954), która przedstawiając zupełnie sztuczną, wymyśloną gospodarkę zdecentralizowaną, wskazywała na możliwość występowania kompletnej liczby rynków w gospodarce i jedyne, optymalnego systemu cen. Rynki, które musiałyby istnieć, aby gospodarka mogła być systemem w pełni regulowanym przez ceny, zostały nazwane rynkami Arrowa-Debreu. Plastikzny ich obraz podawał F. Hahn (1980)²⁷: „istnieje dziś określona cena na parasole z miejscem dostawy w Cambridge, z terminem dostawy na Boże Narodzenie 1980 r., jeśli będzie padał deszcz”. Nierealność występowania takich rynków w tej samej dyskusji tłumaczył sam K. Arrow (1980)²⁸: „Gdyby istniała możliwość posiadania bieżących rynków nie tylko dla obecnych, lecz i dla przyszłych dostaw towarów, teoria równowagi ogólnej mogłaby rozszerzyć się na okresy przyszłe (...). Lecz w rzeczywistości liczba istniejących rynków jest znikoma. Istnieją pewne rynki prowadzące z kilkuletnim wyprzedzeniem wymianę np. produktów rolnych czy minerałów; istnieją transakcje długoterminowej dzierżawy nieruchomości; istnieje pewna – niewielka zresztą – liczba wybiegających w przyszłość kontraktów ubezpieczeniowych i – przede wszystkim istnieją instrumenty kredytu. Dlaczego rynki takie nie istnieją, mimo że odgrywałyby społecznie ważną rolę? Jest po temu kilka zasadniczych powodów. 1) niepewność przyszłości, a zwłaszcza niepewność technologicznych

²⁶ K. Arrow, G. Debreu, *Existence of an Equilibrium for Competitive Economy*, „Econometrica” 1954, nr 22.

²⁷ F. Hahn, *General Equilibrium Theory*, „The Public Interest” 1980, numer specjalny.

²⁸ K. Arrow, *Real and Nominal Magnitudes in Economics*, „The Public Interest” 1980, numer specjalny.





wymagań i warunków produkcji przyszłych dóbr w zmieniającym się świecie, 2) różnice informacyjne na temat owych niepewności, panujące wśród podmiotów w gospodarce, 3) koszty działania na rynku wąsko określonych towarów w relacji do otrzymywanych korzyści uzasadniają niemal zupełnie brak rynków terminowych”.

Warto w tym miejscu zauważyć, że o ile K. Arrow traktuje rynki nazwane jego imieniem jako czysto heurystyczną konstrukcję i wysoce sceptycznie zapatruje się na możliwość ich występowania w realnych gospodarkach – o czym była mowa powyżej, a także krytycznie ocenia poszukiwania teoretyczne podążające tą drogą – o czym będzie mowa poniżej, to powołując się na drugiego ze współautorów teorii równowagi ogólnej G. Debreu, kolejny noblista, W. Sharpe, widzi nadzieję na pojawianie się coraz większej liczby rynków Arrowa-Debreu w realnych gospodarkach dzięki oszałamiającemu rozwojowi instrumentów pochodnych, tzw. derywatów (np. *options, futures, forwards, swaps, warrants*)²⁹.

W 1994 roku K. Arrow pokusi się o głębszą refleksję metodologiczną na temat nierealności kompletnych rynków w gospodarce i cen jako zasadniczej informacji ekonomicznej. Uzna za całkowicie pozbawione realizmu takie poszukiwania, prowadzone np. przez S. Grossmana³⁰, R. Radnera³¹, S. Grossmana i J. Stiglitz³². Podstawowym błędem metodologicznym tkwiącym u podłoża teorii cen jest jego zdaniem indywidualizm metodologiczny polegający na tym, że o zachowaniu całej zbiorowości społecznej (w tym przypadku gospodarki) można wnioskować na podstawie prostego zsumowania zachowań jednostek (w gospodarce *homo oeconomicus*). Tymczasem dla zrozumienia gospodarki i zapewnienia jej jak najlepszego funkcjonowania niezbędne jest uwzględnianie zmiennych społecznych, tzn. takich, które nie odnoszą się tylko do poszczególnych jednostek. Krytyka wykorzystywania indywidualizmu metodologicznego w celu poznawania i racjonalnego kształtowania procesów gospodarki nie oznacza w ujęciu K. Arrowa tryumfu marksistowskiego holizmu. Rzecz bowiem nie w zastąpieniu indywidualizmu metodologicznego holizmem, ale w uzupełnieniu jego ograniczeń poznawczych przez zmienne holistyczne³³.

²⁹ A. Chaigneau, *Gestion de portefeuille: valeurs d'actif eontre valeurs de eroissance*, "Marches et Techniques Financieres" 1994, Janvier.

³⁰ S. Grossman, *On the Effieieney of Competitive Stoek Markets Where Traders Have Diverse Information*, "Journal of Finance" 1976, May.

³¹ R. Radner, *Rational Expeetaetions Equilibrium: Generie Existenee and the Information Revealed by Pries*, "Econometrica" 1979, May.

³² S. Grossman, J. Stiglitz, *On the Impossibility of Informationally Ejjieient Markets*, "American Economic Review" 1980, July.

³³ H. Brochier, *A propos de l'individualisme methodologique: l'ouverture d'un debat*, "Revue d'Economie Politique" 1994, Janvier-Fevrier.





Ta łamigłówa metodologiczna *implicite* pasjonuje K. Arrowa już od dawna w związku z analizą zjawiska powstawania i dyfuzji postępu technicznego i wiedzy w społeczeństwie. Zwracał on uwagę, że w gospodarce rynkowej występuje zjawisko nieoptymalnej alokacji zasobów wynalazczych. Ujawnia się bowiem w jej ramach sprzeczność pomiędzy optymalną produkcją wynalazków a optymalną ich dystrybucją w strukturze gospodarczej. Motywacją bowiem do ponoszenia nakładów na działalność wynalazczą jest chęć zdobycia wyprzedzenia technologicznego, pozwalającego obniżyć koszty wytwarzania, powiększyć udział na rynku, zdobyć monopol i tym samym kształtować wysokie ceny. W tym celu tworzy się cały system zabezpieczeń prawnych (patentowych), aby nie dopuścić do tego, by konkurenci mogli skorzystać w tani sposób z wysiłku badawczego przedsiębiorstwa wynalazcy-innowatora. Fakt ten powoduje, że innowacje nie miałyby się szybko rozprzestrzeniać. Jeśli natomiast się bardzo szybko rozprzestrzeniają – co ewidentnie potwierdzają badania statystyczne – to wynika to stąd, że konkurenci innowatora prowadzą podobne badania. Zdaniem K. Arrowa: „Im doskonalszy jest system z punktu widzenia optymalizowania produkcji wynalazków, tym gorszy, jeśli chodzi o optymalne wykorzystanie tych wynalazków, a więc szybkość ich rozprzestrzeniania się”³⁴.

Podążający w podobnym kierunku myślowym W. Nordhaus³⁵ głosił, że gospodarka planowa ma znaczną przewagę nad gospodarką rynkową w zakresie tworzenia innowacji. Komentując tę analizę, T. Kasprzak dochodził nawet do wniosku, że: „Podczas gdy w słynnej cenowo-rynkowej dyskusji Misesa i Langego stawiano pytanie dotyczące możliwości naśladowania realnych procesów rynkowych gospodarki konkurencyjnej przez centralnie kierowaną, opartą na społecznej własności środków produkcji gospodarkę socjalistyczną, to Nordhaus w swej pracy, przedstawiając możliwości wynikające z normatywnego, optymalizującego proces innowacyjny modelu gospodarki planowej, stawia pytanie o zdolności «naśladowcze» gospodarki konkurencyjnej”³⁶.

Łatwo na podstawie powyższego wywodu pokusić się dzisiaj o refleksję, jak bardzo analizowane tutaj zjawisko *efektów zewnętrznych* jako jedno z najważniejszych zjawisk *zawodności rynku*, stanowi abstrakcyjną

³⁴ B. Fiedor, *Teoria innowacji*, PWN, Warszawa 1979, s. 105.

³⁵ W. Nordhaus, *Innowacje, wzrost i dobrobyt*, PWN, Warszawa 1976, s. 199.

³⁶ T. Kasprzak, *Wprowadzenie do książki W Nordhaua, Innowacje, wzrost i dobrobyt*, PWN, Warszawa 1976.





figurę w niewielkim stopniu opisującą rzeczywiste procesy gospodarcze. W rzeczywistości, owszem, ma miejsce szeroko rozwinięty proces *spillover*³⁷, z drugiej jednakże strony – jak pokazuje raport OECD (*Technology and Industrial Performance*, 1997), w rozwiniętych gospodarkach rynkowych znaczna część efektów B+R staje się przedmiotem kupna i sprzedaży. Wiele przedsiębiorstw zamiast prowadzenia własnych B+R w ten sposób uczestniczy w wyrafinowanym postępie technicznym³⁸. Świat biznesu nie mniej wnikliwie niż ekonomiści akademicy dostrzega zjawisko efektów zewnętrznych i na pewno znacznie bardziej racjonalnie potrafi je wprowadzić do swoich rachunków, poczynając od bartnika w ogrodach działkowych, który żąda od sąsiadów części plonów, a kończąc na hipermarketach w centrach handlowych, którym w znacznym stopniu czynsz finansują setki małych butików rozlokowanych wokół nich. Jeśli chodzi natomiast o czysto teoretyczne sposoby uwzględniania efektów zewnętrznych, to pojawiło się w światowej literaturze wiele interesujących modeli w tej dziedzinie, poczynając od klasycznej już dzisiaj propozycji noblisty R. Coase'a, aby problem efektów zewnętrznych rozwiązywać przez precyzyjne ustalenie praw własności w gospodarce.

Wszystkie te spory w niewielkim stopniu dotyczą dylematów gospodarki polskiej typu: regulacja – deregulacja, własność państwowa – własność prywatna, dotacje – kredyt bankowy.

Podobnie rzecz się ma z pozostałymi tradycyjnie wymienianymi na tle teorii cen *zawodnościami rynku*, jak monopolizacja gospodarki, asymetria informacji pomiędzy podmiotami rynku czy występowanie dóbr publicznych.

W rzeczywistych gospodarkach monopolizacja staje się dzisiaj już zjawiskiem coraz mniej dokuczliwym ze względu na globalizację działań przedsiębiorstw. Często, wręcz przeciwnie, w ramach globalizacji w wielu gospodarkach świata wczorajszy strach przed monopolami przeradza się

³⁷ *Spillover* oznacza proces przenikania, przecieku osiągnięć badawczych (B+R), umiejętności technologicznych i marketingowych itp. z jednych przedsiębiorstw do drugich, szczególnie z jednych krajów do drugich. Zjawisko *spillover* jest niekorzystne dla przedsiębiorstw i krajów, które ponoszą ogromne nakłady na badania B+R oraz na tworzenie kompetencji i technologicznych i marketingowych, natomiast staje się atrakcyjne dla przedsiębiorstw ponoszących mniejszy wysiłek w tych dziedzinach. Powinno to również dotyczyć przedsiębiorstw polskich w najbliższych latach i stanowić pewne złagodzenie problemu, jakim jest słaba pozycja bardzo wielu w konkurencji międzynarodowej. Bardzo interesujące studium badawcze D. Coe i E. Helman (1995) pokazuje, że każdy procent nakładów na badania B+R ponoszonych za granicą (w 22 czołowych krajach świata) powoduje np. wzrostu całkowitej produktywności w Belgii o 0,27%, w Singapurze o 0,22%, w Irlandii o 0,17%, w Holandii o 0,16%, Portugalii o 0,15%, w Szwajcarii o 0,12%, w Danii o 0,11% itd. Zjawisko *spillover* dokonuje się bardzo wieloma różnymi kanałami: jest to korzystanie z lepszych materiałów, z podglądania konkurencji, z efektu łączenia się różnych innowacji (uruchomienie własnej innowacji staje się często możliwe dzięki rozwiązaniom konkurenta), przechodzenia kadry, z efektu *learning by doing* itd. Gdyby następowało szersze wchodzenie zagranicznego do Polski, można by również w szerszym zakresie spodziewać się takiego efektu.

³⁸ Jest to skądinąd zgodne z modnym procesem biznesowym zwanym *outsourcingiem*.





w dzisiejszy strach o monopole, które nie bardzo potrafią podołać konkurencji zagranicznej (pewnie i dlatego, że nie miały okazji nauczyć się konkurowania). Sam J.K. Galbraith po ukończeniu 80 lat skapitulował i w wywiadach jubileuszowych przekreślał liczne swoje prace na temat zagrożenia dla rynku płynącego z siły wielkich firm. W ujęciu czysto modelowym, heurystycznym teoria rynków kontestowalnych pokazuje, że można sobie wymyślić gospodarkę wysoko skoncentrowaną, zachowującą się w pełni konkurencyjnie.

Firmy ubezpieczeniowe i banki wypracowały cały katalog sposobów walki ze zjawiskami *moral hazard* i *adverse selection*, stanowiących zagrożenie dla mechanizmu rynkowego, wynikające z asymetrii informacji występującej pomiędzy różnymi podmiotami rynku. Poczynając natomiast od oblistów J. Mirrleesa i W. Vickreya, w literaturze pojawia się wiele modeli pokazujących, w jaki sposób mechanizm rynkowy może sprawnie działać w warunkach asymetrii informacji.

Wymieniane kiedyś jednym tchem: dystrybucja gazu, energii elektrycznej, wody, telekomunikacja, drogi jako dobra publiczne w sposób naturalny mające się znajdować poza sektorem prywatnym i mechanizmami rynkowymi, stają się coraz częściej objęte programami prywatyzacyjnymi lub już zostały sprywatyzowane w niektórych krajach świata. Modele teoretyczne włączające takie dobra do gospodarki rynkowej są dobrze znane co najmniej od czasów H. Demsetza³⁹ (tym razem wciąż jeszcze nie noblisty).

Przypomniane *zawodności rynku* oczywiście nie do końca udaje się wyeliminować zarówno w rozwiązaniach praktycznych, jak w heurystycznych konstrukcjach modelowych. Stąd też i toczony przez ekonomistów spór o zakres tych *zawodności* na tle płaszczyzny metodologicznej, jaką jest teoria cen. Dla prowadzonych rozważań nie jest ważne, kto w tym sporze ma więcej racji, czy ci ekonomiści, którzy wykrywają więcej *zawodności rynku* i ich nieredukowalność, czy też ci, którzy wskazują, że wiele z nich ma wyolbrzymiony charakter zarówno w ujęciu praktycznym, jak i heurystycznym. Ważniejsze dla naszych rozważań jest to, że taka, a nie inna rola państwa w gospodarce polskiej oraz takie, a nie inne tempo prywatyzacji nie kształtują się pod wpływem unikania *zawodności rynku*.

³⁹ H. Demsetz, *Why Regulate Utilities*, "Journal of Law and Economics" 1968, April.





TEORIA KOSZTÓW TRANSAKCJI

Teoria kosztów transakcji dla wielu ekonomistów na świecie stała się solidniejszą i szerszą płaszczyzną metodologiczną toczonych zasadniczych sporów niż teoria cen, ponieważ nie tylko zwraca uwagę na brak określonych rynków w gospodarce, ale również, i przede wszystkim, wskazuje, że sam rynek może być nieefektywnym mechanizmem, wymagającym ponoszenia szeregu kosztów. O ile bowiem teoretycy cen *prześlizgiwali się* przez problem kosztów dopasowania się popytu i podaży i kształtowania cen, we wspomnianym już ich szczytowym ujęciu równowagi ogólnej Arrowa-Debreu podpierali się Walrasowskim chwytem licytatora oraz procesem *tatonnement*, o tyle przedstawiciele teorii kosztów transakcji – przede wszystkim R. Coase i O. Williamson – wręcz przeciwnie, nadają tym kosztom kluczową rolę.

R. Coase, podobnie jak K. Arrow, będąc jednym z największych propagatorów mechanizmu rynkowego w gospodarce, wskazuje na jego istotne ograniczenia. Tak to bowiem zazwyczaj w historii nauki bywa, że najpoważniejsza krytyka różnych teorii dokonuje się *z wewnątrz*, z kręgu ich przedstawicieli; krytycy zewnętrzni zazwyczaj wymagają od teorii czegoś, czego *a priori* zakłada się, że nie będą w stanie dostarczyć.

Sam R. Coase nie wyjaśniał jednakże, skąd się biorą owe koszty dopasowania podaży i popytu, koszty koordynacji gospodarczej przez ceny. Zagadnieniu temu – jak wiadomo – wiele uwagi poświęcał O. Williamson. Wyjaśniał, że koszty te wynikają zarówno z bardzo prostych rzeczy, takich jak samo ogłaszanie i wyznaczanie cen, które nie jest darmowe (przykład wyraźnie aluzyjny do heurystycznych modeli teorii równowagi ogólnej) czy wzajemne poszukiwanie się dostawców i odbiorców (czas, koszty transportu, potężne koszty marketingu itp.), jak i ze znacznie poważniejszych przyczyn tkwiących w naturze transakcji rynkowej. Rzeczywiste bowiem transakcje rynkowe są znacznie bardziej skomplikowanym procesem, którego nawet w najbardziej modelowym ujęciu nie może symulować Walrasowski licytator i proces *tatonnement*. Gdyby transakcje rynkowe były tak proste, jak to je opisują modele teorii cen, to zamiast istniejących przedsiębiorstw i to nierzadko swym rozmiarem dorównujących niejednym gospodarkom narodowym, produkcja czy działalność usługowa prowadzone w nich mogłyby się całkowicie dokonywać przez koordynację rynkową (np. na linii montażowej jeden robotnik sprzedaje drugiemu półfabrykat po to, aby mieć pieniądze na zakup surowców od jeszcze innego, przy czym każdy powinien





jeszcze szukać najtańszego dostawcy i najdroższego odbiorcy). Oczywiście nie dzieje się tak, ponieważ koszt w taki sposób skoordynowanej produkcji byłby o wiele większy, niż wtedy, gdy przedsiębiorca kontraktuje pracowników i wyznacza im zakres obowiązków – o czym już była mowa wcześniej.

O. Williamson w miejsce Smithowskiego *homo oeconomicus* wprowadza pojęcie *homo contractor*.

Granice przedsiębiorstwa, w ramach którego kontraktuje się pracowników i koordynuje ich działania w sposób administracyjny mogą być bardzo daleko sięgającymi. Częstym zjawiskiem jest powstawanie coraz większych przedsiębiorstw z połączenia mniejszych lub wchłaniania jednych przedsiębiorstw przez drugie. Zjawiska takie na pewno następować mogą z powodu chęci osiągnięcia przez przedsiębiorstwa coraz większej siły rynkowej, osiągnięcia korzyści skali i zakresu; w pewnym stopniu tłumaczy je również konieczność minimalizowania przez przedsiębiorstwa kosztów transakcji. W stosunkach rynkowych między przedsiębiorstwami koszty te mogą być wysokie z następujących powodów:

- ☒ niewielkiej częstotliwości dokonywania transakcji, co implikuje za każdym razem koszty poszukiwania nowych partnerów i ponoszenia kosztów negocjacji;
- ☒ niepewności – istnieje trudność uwzględnienia wszystkich warunkowań kontraktu zarówno w fazie jego przygotowania, jak i realizacji; stąd też kontrakt zawsze jest niekompletny i obie strony narażone są w czasie jego realizacji na działanie wielu czynników przypadkowych;
- ☒ wyspecjalizowania aktywów – materialnych (geograficzne, techniczne) i niematerialnych (wiedza, marketing), których wartość wiąże się z zastosowaniem w konkretnym przypadku; im bardziej aktywa są wyspecjalizowane, tym silniej nabywca jest związany z dostawcą.

Wzrost przedsiębiorstwa w gospodarce sprawia, że staje się ono bardzo ważnym jej regulatorem obok rynkowego mechanizmu cen i państwa. Można powiedzieć, że tradycyjny spór – ile rynku i ile państwa w gospodarce – staje się w tym świetle sporem silnie uproszczonym, ujawnia się bardziej zasadny spór w myśl teorii kosztów transakcji – ile rynku, ile przedsiębiorstwa i ile państwa w gospodarce⁴⁰.

⁴⁰ A. Noga, *Dominacja a efektywna konkurencja*, Fundacja Taylora, Warszawa 1993.





Anektowanie przez administrację przedsiębiorstwa i państwa części rynku (na początku był rynek) nie oznacza, że w ten sposób zostają wyeliminowane koszty transakcji. W ramach organizacji administracyjnej pojawiają się również znaczne koszty transakcji (które tutaj przeistaczają się w koszty agencji), takie jak koszty gromadzenia i przesyłania informacji, koszty podejmowania decyzji w warunkach ograniczonej racjonalności (H. Simon) i oportunistów wykonawców. Na te okoliczności przywoływany jest często w literaturze światowej O. Williamson. Trzeba jednak w tym miejscu podkreślić, że ekonomia polska (np. prace tzw. szkoły Wakarowskiej, prace J. Lipińskiego czy W. Wilczyńskiego) wniosła ogromny wkład do światowej wiedzy w zakresie analizy ograniczonej racjonalności szczebli zarządzających i oportunistów szczebli wykonawczych w tak złożonej organizacji hierarchicznej, jaką była np. centralnie planowana gospodarka polska. Pewną „słabością” ekonomii polskiej (jak i zresztą O. Williamsona) w powyższej kwestii był brak przedstawienia jej osiągnięć w postaci solidnego modelu matematycznego i „oczywiście” w języku angielskim w renomowanej światowej sieci dystrybucji wydawnictw ekonomicznych. W roku 1993 zadania tego dokonali Francuzi J.J. Laffont i J. Tirole w pracy *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation* (MIT, Boston Harvard, 1993). Tą pracą Laffont i Tirole zakończyli podobny etap w dyskusji nad nieracjonalnością centralnego kierowania gospodarką, jaki Arrow i Debreu zakończyli w latach 50. dyskusję nad racjonalnością mechanizmu rynkowego.

Na ile jednakże teoria kosztów transakcji może być przydatna w wyjaśnianiu zmian regulacyjnych zachodzących współcześnie w gospodarce polskiej i stanowić podstawę metodologiczną sporów polskich ekonomistów? Otóż wydaje się, że jeszcze wciąż w niewielkim stopniu. Od wielu lat toczą się np. w polskiej ekonomii spory na temat roli zjednoczeń, zrzeszeń, spółek, holdingów, skonsolidowanych grup, w racjonalizowaniu struktury podmiotowej gospodarki i wzmacnianiu pozycji konkurencyjnej przedsiębiorstw na rynku globalnym. W odróżnieniu jednakże od teorii kosztów transakcji, która dostrzega znaczne korzyści ogólnogospodarcze w powstawaniu wielkich ugrupowań przedsiębiorstw (np. koncernów) w ramach rynkowych procesów koncentracyjnych, wszystkie polskie ugrupowania przedsiębiorstw powstają w formie odgórnych zabiegów administracyjnych. Nie daje się więc tutaj szans rynkowi w odpowiedzi na pytanie, co będzie niższe, koszty transakcji rynkowych czy koszty koordynacji administracyjnej oraz nie daje się szans ekonomistom akademickim na spór o wielkość tych kosztów.





KOSZTY TRANSFORMACJI

Zasadniczych sporów polskich ekonomistów dotyczących tego, jak szybko prywatyzować gospodarkę, w jakim stopniu ją deregulować, a w jakim jeszcze regulować, jaką prowadzić politykę w stosunku do sektora publicznego, jak wpływać na procesy koncentracyjne i dekoncentracyjne przedsiębiorstw, itd. nie da się rzetelnie rozstrzygać na płaszczyznach metodologicznych teorii cen i teorii kosztów transakcji i tak często wykorzystywanych we wpływowej literaturze ekonomicznej na świecie. Wydaje się, że adekwatną dla powyższych polskich sporów powinna być płaszczyzna metodologiczna budowana wokół pojęcia kosztów transformacji gospodarki nakazowo-rozdzielczej w gospodarkę rynkową. Potrzeba zbudowania teorii kosztów transformacji wciąż stanowi wielkie wyzwanie intelektualne dla polskich ekonomistów akademickich.

Budowa takiej ekonomicznej teorii nie oznacza, że w procesie transformacji pomniejsza się znaczenie czynników politycznych i społecznych, czyli sympatii i antypatii określonych ugrupowań politycznych dla rosnącej roli własności prywatnej, ograniczania przywilejów władzy dla różnych szczebli administracji publicznej i społecznego przyzwolenia na zmiany w systemach gwarancji socjalnych. Pomimo bowiem tych bardzo silnych czynników determinujących proces transformacji, jego przebieg w zasadniczym stopniu przebiega pod wpływem uwarunkowań ściśle ekonomicznych – jakimi są właśnie koszty transformacji.

Na ogólne koszty transformacji składa się wiele bezpośrednich i alternatywnych kosztów częściowych, które podobnie jak koszty transakcji trudno jest wyszacować. Chodzi więc tutaj przede wszystkim o następujące grupy kosztów częściowych:

- ☒ koszty dojścia przedsiębiorstw po prywatyzacji i deregulacji do wyższej efektywności mikroekonomicznej i makroekonomicznej niż były one przed tym okresem;
- ☒ koszty adaptacji podaży pracy oraz systemu zabezpieczeń socjalnych po prywatyzacji i deregulacji;
- ☒ koszty transakcji prywatyzacyjnych i funkcjonowanie organów prywatyzacyjnych.

W przypadku pierwszego rodzaju kosztów chodzi o to, że proces prywatyzacji i deregulacji nie musi doprowadzać szybko do wyższej efektywności działania przedsiębiorstw (efektywności mikroekonomicznej) oraz do





większego wkładu przedsiębiorstwa w tworzenie dochodu narodowego i korzyści konsumentów (efektywności makroekonomicznej). Proces prywatyzacji wywołuje korzystne efekty mikroekonomiczne w długim czasie i to dopiero wtedy, kiedy formalnoprawna zmiana własności przekształca się w faktyczną-ekonomiczną, czyli wtedy, gdy przedsiębiorstwo poddane zostaje presji konkurencyjnej rynków: produktów, kapitałowego, menedżerów i informacji. W jednym z najbardziej profesjonalnych w świecie studium dotyczącym efektów prywatyzacji w Wielkiej Brytanii⁴¹ ostrzega się przed pochopnym doszukiwaniem się korzystnego wpływu prywatyzacji na efektywne funkcjonowanie przedsiębiorstw, wskazując, że na to ostatnie wpływa jeszcze wiele innych czynników niż forma własności, o których była mowa wyżej. Nie trzeba dodawać, jaka różnica w obecności tych czynników występuje pomiędzy Polską i Wielką Brytanią. Jeszcze siedem lat po opublikowaniu tego studium G. Yarrow pisze: „nasze wyniki zdecydowanie podważają opinie, że prywatyzacja (razem z towarzyszącymi jej zmianami regulacyjnymi) przyniosła korzyści odbiorcom energii elektrycznej. Widać wyraźnie, iż tak się nie stało. Być może inne grupy interesu skorzystały na tym, ale sytuacja gospodarstw domowych pogorszyła się. Przyszłość pokaże, czy w dłuższej perspektywie czasowej osiągną jakieś korzyści”⁴².

Znacznie bardziej optymistyczne wyniki na temat korzyści deregulacji w USA i metod pozwalających owe korzyści mierzyć także w innych krajach przedstawia C. Winston (1993)⁴³ w znakomitym studium pod szczególnie dobrze pasującym do niniejszych rozważań tytułem: *Economics Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomists*. Winston, porównując wydatki, jakie musieliby ponosić konsumenci w ciągu kilkunastu lat, od końca lat 70. do początku lat 90., gdyby nie rozpoczęto szerokiej deregulacji gospodarki USA, na opłaty za usługi telekomunikacyjne, energię elektryczną, wodę, gaz, telewizję kablową, usługi transportowe, w tym przede wszystkim przeloty pasażerskie, z wydatkami rzeczywiście przez nich ponoszonymi, wykazuje, że dzięki deregulacji dziesiątki miliardów dolarów pozostało w kieszeni konsumentów.

Podobne szacunki w Polsce wciąż pozostają jeszcze w sferze marzeń. Porównywanie mikroekonomicznej efektywności takich zbiorów

⁴¹ J. Vickers, G. Yarrow, *Privatization, An Economic Analysis*, MIT, Boston 1988.

⁴² P. Jasiński, A.T. Szablewski, G. Yarrow, *Konkurencja i regulacja w przemyśle energetycznym. Brytyjskie doświadczenia a polskie problemy*, PAN, Warszawa 1995.

⁴³ C. Winston, *Economic Deregulation: Days of Reckoning for Microeconomists*, „Journal of Economic Literature” 1993, September.





przedsiębiorstw jak: przedsiębiorstwa publiczne, przedsiębiorstwa prywatne, przedsiębiorstwa sprywatyzowane i przedsiębiorstwa prywatyzowane (jednoosobowe spółki Skarbu Państwa powstałe w celu prywatyzacji) w szeregu czasowym sześciu lat nie dostarcza jeszcze jednoznacznych rezultatów – co spróbujemy pokazać w IV i VI rozdziale tej książki. Podobnie rzecz się ma w przypadku makroekonomicznych efektów prywatyzacji (zob. rozdział V). Lepiej sytuacja wygląda w świetle badań empirycznych, w których wyraźnie zauważa się większą zdolność myślenia strategicznego, aktywność inwestycyjną i innowacyjną przedsiębiorstw sprywatyzowanych drogą kapitałową (czyli taką, która stwarza największe szanse przejścia z własności formalnoprawnej do faktycznej własności prywatnej) niż przedsiębiorstw publicznych i sprywatyzowanych w innych sposób (przede wszystkim w formie spółek pracowniczych)¹.

Analiza kosztów adaptacji podaży pracy oraz systemu zabezpieczeń społecznych po prywatyzacji i deregulacji jest jeszcze trudniejsza. Spory o to, jak naprawdę wielkie jest bezrobocie, jaka jest użyteczność niewykorzystanego majątku produkcyjnego, zmiany w poziomie życia społeczeństwa, w tym zmiany w rozmiarach ubóstwa, a przede wszystkim, w jakim stopniu te zjawiska zależą od prywatyzacji i deregulacji mają w polskiej teorii ekonomii jeszcze większy ciężar gatunkowy niż spory o zmianę efektywności gospodarowania.

W dociekaniach polskich ekonomistów dostrzega się w spojrzeniu na zjawisko kosztów transformacji szerokie spektrum poglądów: od takich, według których koszty transformacji są praktycznie zerowe i nic nie stoi na przeszkodzie, aby procesy prywatyzacji i deregulacji przeprowadzać bardzo szeroko i szybko, do takich, według których koszty te są tak bardzo wysokie, że procesy prywatyzacji i deregulacji powinny być wręcz wstrzymane, a może nawet i cofnięte. Oczywiście w ramach tego spektrum znajduje się wiele przedziałów pośrednich, w których można znaleźć wyjaśnienie dla sensowności utrzymywania się w gospodarce w ograniczonych okresach niektórych części sektora publicznego ze względu na zbyt wysokie koszty ich transformacji. W ten sposób teoria kosztów transformacji tłumaczy zasadność okresowego utrzymywania sektora publicznego w gospodarce na wzór teorii kosztów transakcji, która tłumaczy zasadność istnienia przedsiębiorstw w gospodarce. Jakkolwiek wydaje się, że rozkład

⁴⁴ J. Dąbrowski, G. Gierszewska, A. Noga, *Wpływ prywatyzacji na konkurencyjność polskich przedsiębiorstw*. IBnGR, Warszawa-Gdańsk 1996.





Z perspektywy
teoretycznej i doktrynalnej

poglądów polskich ekonomistów staje się coraz silniej skośny w kierunku początku tego spektrum, to nie ulega wątpliwości, że właśnie koszty transformacji stanowią rdzeń płaszczyzny metodologicznej, na której rozstrzyga się zasadnicze problemy polskiej gospodarki. I rozbudowa teoretyczna tej płaszczyzny stanowi *hic Rhodus, hic salta!* dla polskich ekonomistów akademickich.

