

JAN WINIECKI

PUBLIC CHOICE, CZYLI KONIEC „ROMANTYZMU POLITYKI”

I. WPROWADZENIE

Dyskusja na temat obligatoryjnych funduszy emerytalnych (OFE) – ta prowadzona między ekonomistami, ale także przez część innych dyskutantów – ujawniła bardzo interesujące zjawisko. Otóż część dyskutantów wytykała politykom ich – jakby to powiedział Samuel Brittan, emerytowany wiceszef londyńskiego „The Economist” – swoiste „państwochwalstwo”.

W wypowiedziach tych prezentowano pogląd, jakoby rozwiązania polityczne (operacje w ramach Zakładu Ubezpieczeń Społecznych) pozbawione były ryzyka, natomiast prowadzone w ramach OFE obciążone były ryzykiem. Jakim? Ryzykiem krachu giełdowego lub długotrwałej bessy. Tymczasem dla wielu uczestników debaty właśnie to, co państwowe, obciążone jest ryzykiem, gdyż wieloletnie doświadczenie wskazuje, że mnóstwo obietnic polityków, nawet tych zawartych w aktach prawnych, nie zostaje zrealizowanych. Innymi słowy, uczestnicy debaty – najczęściej bez powoływania się na teorię ekonomii – sugerowali słusznie, że rynek i państwo są po prostu alternatywnymi mechanizmami alokacji zasobów. I dlatego zarówno jedno, jak i drugie operacje obciążone są ryzykiem.

Operacje na rynku obciążone są ryzykiem biznesowym, natomiast operacje instytucji państwowych obciążone są ryzykiem politycznym. Kwestią oceny pozostaje tylko, które operacje łączą się z większym ryzykiem. Autor niniejszego artykułu ma tutaj swoje (wsparte empirią) poglądy, ale nie jest to z perspektywy opracowania kwestią najważniejszą. O wiele istotniejsze jest wkroczenie do ludzkiej świadomości sposobu myślenia ekonomicznej analizy polityki, znanej w teorii jako *public choice* (najczęściej tłumaczonej na język polski jako „wybór publiczny”). Jest to nowe zjawisko nie tylko w polskiej debacie publicznej. Jeszcze pół wieku temu nie miało ono obywatelstwa nawet na Zachodzie. Warto więc prześledzić tę ewolucję.

II. LATA 70. XX WIEKU: CECHY GOSPODAREK ZACHODNICH W KOŃCĄCEJ SIĘ (WCZEŚNIEJSZEJ) ERZE „PAŃSTWOCHWALSTWA”

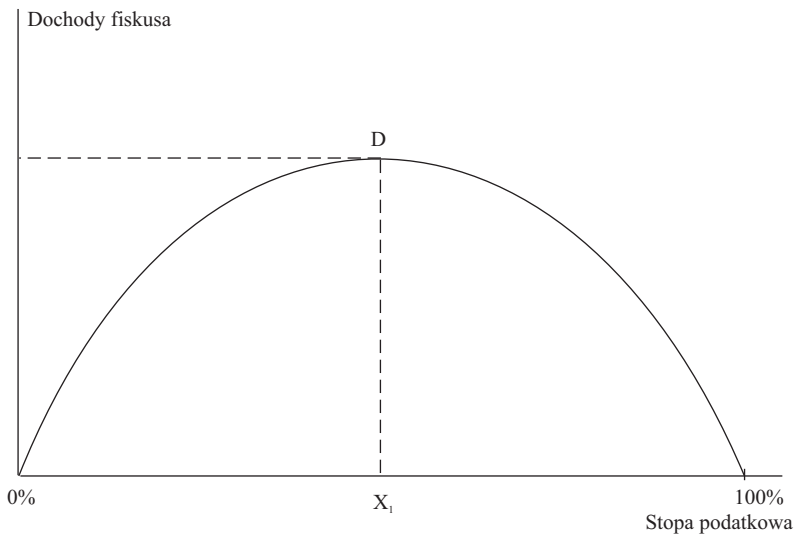
Lata 70. ubiegłego wieku, kończące stulecie ekspansji państwa wydatków publicznych, regulacji i idealizacji państwa jako sprawiedliwej, bezstronnej oraz efektywnej siły sprawczej w gospodarce i poza nią, charakteryzowały się w skali

światowej poczuciem rosnącego rozczarowania. Zajmujemy się tutaj przede wszystkim światem zachodnim, jemu zatem poświęcić należy najwięcej miejsca. To właśnie w tym – jedynym wówczas – demokratycznym obszarze świata owo rozczarowanie i niezadowolenie można było obserwować w sposób jawny, zarówno w świecie gospodarki i polityki, jak i w świecie idei.

Gospodarkę świata zachodniego cechowały wówczas – w makroskali – coraz powolniejszy wzrost gospodarczy i coraz wyższa inflacja. Zjawisko to przyjęło się określać nowym terminem stagflacji. Keynesowskie recepty wspierania koniunktury coraz większymi zastrzykami wydatków publicznych przynosiły coraz mniejsze korzyści w postaci przyrostu produkcji i jednocześnie coraz większe szkody w postaci rosnącej inflacji.

Krzywa Laffera (od nazwiska Artura Laffera, ekonomisty z Kalifornii) mogła być potraktowana jako intelektualny sygnał zmieniających się ocen w obszarze finansów publicznych. Rysunek 1 pokazuje Lafferowską interpretację zmian wysokości dochodów fiskusa w zależności od wysokości stopy podatkowej. Niezadowolenie dotyczyło więc stabilizacyjnej funkcji państwa.

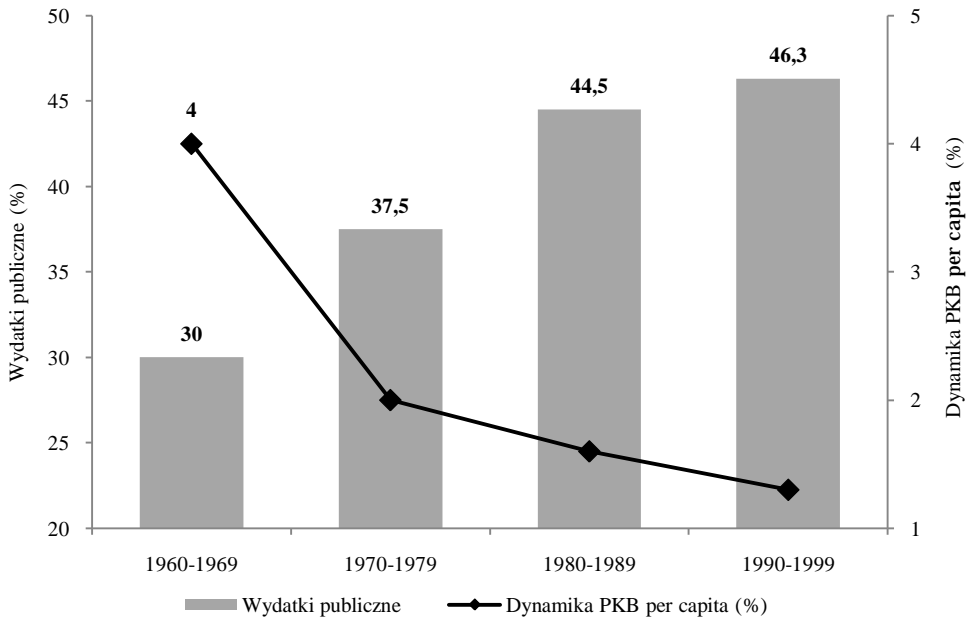
Rysunek 1



Przesłanie krzywej Laffera: wzrost opodatkowania przynosi wzrost dochodów fiskusa tylko do pewnego poziomu podatku (na rysunku – X_1). Po przekroczeniu tego poziomu dalszy wzrost podatków przynosi fiskusowi, w wyniku reakcji podatników, malejące dochody.

Inni ekonomiści badali zależności między tempem wzrostu gospodarczego a udziałem wydatków publicznych w PKB. Odwrotna zależność sygnalizowała, że niekończąca się ekspansja tych wydatków nie pozostaje bez negatywnych efektów dla tempa wzrostu gospodarczego (rys. 2). Badając mikroekonomiczne podstawy tych zmian dynamizmu gospodarczego, ekonomiści zwracali uwagę

Rysunek 2



Długookresowy wzrost udziału wydatków publicznych w PKB przynosi spadek tempa wzrostu gospodarczego, co ukazują dane dla krajów członkowskich OECD, za: A. Rzońca, *Mity w dyskusjach o gospodarce*, prezentacja na seminarium, Warszawa, 19 kwietnia 2007 r.

na negatywną korelację między wysokim i rosnącym fiskalizmem a malejącą skłonnością do zwiększania podaży pracy, zarabiania, oszczędzania i inwestowania. Ale na tym nie koniec.

Analitycy rzeczywistości gospodarczej postrzegali także inne problemy gospodarek świata zachodniego, które nazywano przeregulowaniem, „artretyzmem gospodarczym” czy (w odniesieniu do europejskich liderów w tworzeniu „państwa opiekuńczego”) „eurosclerosis”. Rosnący zakres i głębokość (intensywność) regulacji prowadziła – jak stwierdzano – do instytucjonalnego usztywnienia gospodarek zachodnich, których głównym atutem w erze wolnorynkowej była właśnie adaptowalność – zdolność dostosowywania się do zmiennych wymagań rynku. Niezadowolenie obejmowało więc również regulacyjną funkcję państwa.

W dodatku na pograniczu działań regulacyjnych i działań redystrybucyjnych państwa pojawił się jeszcze jeden powód do niezadowolenia, który określiłbym jako załamanie się filozofii „państwochwalstwa”. Otóż analitycy, media i wreszcie przeciętni obywatele w coraz większym stopniu czuli się rozczarowani działaniami polityków i biurokracji, oceniając je – na podstawie ciągle rosnącej liczby przykładów – jako niesprawiedliwe i stronnicze, zbieżne z interesami dobrze zorganizowanych grup nacisku.

Wybitny ekonomista i historyk gospodarki, Charles Kindleberger, wypowiedział się pod koniec tejże dekady na temat ewolucji gospodarczej świata

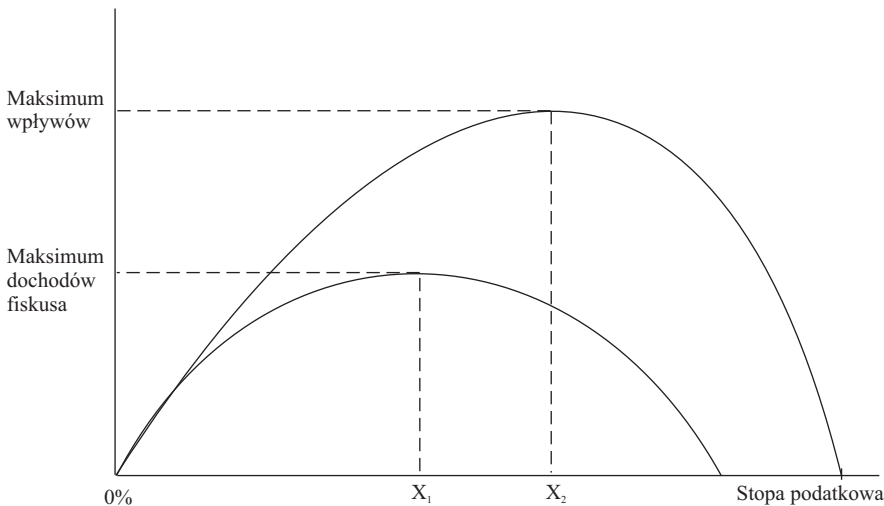
zachodniego¹. Ewolucja ta biegła – według niego – od kolektywizmu: feudalnego systemu przyznającego sprawczą rolę kolektywom (grupom społecznym i zawodowym) do liberalizmu – systemu przyznającego sprawczą rolę jednostkom, aby z kolei wrócić do nowego kolektywizmu z jego dominującą rolą związków zawodowych i innych dobrze zorganizowanych grup lobbingowych. Jej efektem była malejąca efektywność gospodarek świata zachodniego.

III. „WEJŚCIE SMOKA”: PUBLICZNE WSPARCIE DLA EKONOMICZNEJ ANALIZY POLITYKI

W erze, którą (przez analogię do terminologii biblijnej) nazwać można erą państwochwalstwa, postrzegać zaczęto coraz częściej, że rozliczne programy finansowane z budżetu przyznają duże korzyści małym grupom, za które to korzyści płaci znacznie liczniejsza większość (podatnicy, konsumenci) bynajmniej niekorzystające z „dobrodziejstw” rozmaitych regulacji tworzących owe programy.

Rysunek 3 stanowi uzupełnienie polityczne do krzywej Laffera, wyjaśniające dynamikę wydatków (a więc i dochodów) budżetu. Nawet jeśli dochody budżetu,

Rysunek 3



Polityczna krzywa Laffera wyjaśnia z perspektywy ekonomicznej analizy polityki przyczyny, dla których politycy starają się zwiększać wydatki publiczne, wywołując w wyniku dalszego wzrostu podatków spadek dochodów fiskusa i konieczność zadłużania się państwa. Większa ilość pieniędzy pozwala im bowiem finansować więcej programów, które zapewniają im poparcie polityczne beneficjentów owych programów.

¹ C. P. Kindleberger, *The Aging Economy*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 114, 1978, nr 3.

według krzywej Laffera, będą większe w punkcie X_1 , to interesy polityków obiecujących rozmaite dotacje i inne formy wsparcia finansowego powodują, że polityczna krzywa ich wpływów spowoduje zwiększenie wydatków poza X_1 (do X_2). Oznaczać to będzie, że dochody spadną, a różnicę (deficyt budżetowy) pokryje się zadłużeniem państwa (emisją obligacji).

Public choice odpowiada między innymi na pytanie, dlaczego politycy wolą liczne małe programy pomocy dla niewielkich grup od wielkich reform podatków i wydatków. Teoria ta formułuje odpowiedź w kategoriach politycznych. Siła politycznego oddziaływania specjalnie dopasowanych programów wspierających małe grupy jest znacznie większa niż siła wielkich reform podatków i wydatków. To one, te programy, pomagają politykom w reelekcji. Wielkie reformy powodują szerokie zadowolenie, ale bardzo płytkie i jednorazowe, podczas gdy programy pomocowe powtarza się co roku lub co parę lat, odtwarzając wzajemne zależności i generując ponownie potrzebę odzwajemnienia się politykom za ich poparcie.

Dobrym przykładem takiego odnawialnego programu jest program moherowy (*Wool Act*). Podczas II wojny światowej amerykańscy stratedzy wojskowi dostrzegli zagrażający sprawności amerykańskiego lotnictwa niedobór wełny moherowej potrzebnej na lekkie, ciepłe kurtki dla załóg samolotów bojowych. Wprowadzono więc specjalne subsydia dla farmerów hodujących odpowiedni gatunek kóz, dających ową lekką i ciepłą wełnę moherową.

Wojna skończyła się ponad 60 lat temu, kabiny lotników są od dawna ogrzewane, ale program subsydiów trwa! W 1991 r. jego wartość wynosiła niewiele, jak na tak wielki kraj, gdyż 101 mln \$². Większość farmerów otrzymywała w tymże roku po około 100 \$, ale każdy z mniej więcej 300 wielkich hodowców otrzymywał średnio około 98 000 \$.

Nietrudno dostrzec, że to właśnie na owych 300 zamożnych farmerów, którzy mają wiele do stracenia w wyniku likwidacji programu, liczą politycy popierający kontynuację programu moherowego. To oni pomogą im sfinansować kampanie wyborcze, zakupią „cegiełki” partyjne, dostarczą ochotników rozlepiających plakaty i chodzących od domu do domu, aby namawiać mieszkańców do głosowania na „ich” kandydata.

Takich programów były (i nadal są) setki, i to one powodowały owo coraz bardziej widoczne niezadowolenie z funkcjonowania tak deifikowanego przez licznych teoretyków i polityków państwa. Należy też uświadomić sobie, że kierunek, jaki obrała neoklasyczna teoria ekonomii w okresie ekspansji państwa, opiera się na trudnych do zaakceptowania przesłankach etycznych i psychologicznych. Otóż jeśli państwo przejmuje liczne funkcje, zwłaszcza alokacyjną, regulacyjną i redystrybucyjną, to u podstaw tych działań tkwi przekonanie – wywodzące się jeszcze od Platona i jego wyobrażeń o państwie idealnym – o wyższości etycznej jednostek stojących na straży owego państwa i w jego imieniu podejmujących decyzje nad resztą obywateli. Powstaje jednak w ten sposób trudna do zaakceptowania dychotomia:

² R. L. Stroup, *Political Behavior*, w: D. Henderson (red.), *Fortune Encyclopedia of Economics*, Warner Books, New York 1993.

– z jednej strony mamy „świat rynku”, na którym działają producenci i konsumenci, postępujący zgodnie z ich interesem własnym (w domyśle: rozumianym krótkowzrocznie);

– z drugiej strony mamy „świat państwa”, na którym decyzje podejmują bezinteresowni, nieprzekupni – nieposiadający żadnych osobistych interesów i preferencji – mędrcy-strażnicy tego państwa. Ich zadaniem jest korygowanie reguł rynku i podejmowanie decyzji jednostkowych dla wspólnego dobra.

Zauważmy, że taki sposób myślenia nie sugeruje żadnego mechanizmu selekcji ludzi etycznych, bezinteresownych i dalekowzrocznych – do świata państwa, ani też ludzi nastawionych egoistycznie, działających w interesie własnym, a do tego krótkowzrocznych – do świata rynku. Co więcej, ewentualne przejście jednostki z urzędu publicznego do firmy prywatnej lub odwrotnie wywołać musi – w tej filozofii myślenia o państwie – nieakceptowalne logicznie zmiany etyczne i psychologiczne. Kiedy więc zaczęto poważnie rozważać owe problemy, cały gmach „państwowchwalstwa” zaczął chwiać się w posadach.

IV. SPEKTRUM ZMIAN INTELEKTUALNYCH W MYŚLENIU O GOSPODARCE: POWRÓT DO KLASYKI I NOWE NURTY LIBERALNEJ EKONOMII

Punktem wyjścia nowego spojrzenia była diagnoza ewolucji gospodarczej świata zachodniego od II wojny światowej do lat 70. XX w. Bardzo wyraźna była świadomość dotarcia do granic możliwości opodatkowania obywateli. Równie żywa była percepcja perwersyjnych efektów działalności regulacyjnej państwa, która zamiast przynieść korzyści ogółowi obywateli (podatników, konsumentów), nagradzała często niewielkie, lecz dobrze zorganizowane grupy skutecznie lobbujące na rzecz swoich partykularnych interesów.

W rezultacie, zmiany w myśleniu o gospodarce i oddziaływaniu na nią przez państwo szły – w sferze teorii – dwoma wzajemnie uzupełniającymi się nurtami. Po pierwsze, następować zaczął stopniowy powrót do klasycznej myśli ekonomicznej. W ślad za zapomnianym, a znakomitym tekstem noblisty z ekonomii z lat 70. XX w., Fryderyka von Hayeka, doceniać zaczęto ponownie informacyjną rolę cen w gospodarce, które Hayek nazwał już w 1945 r. najlepszym i najtańszym środkiem informacji. Interwencje cenowe państwa coraz powszechniej uznawać zaczęto w teorii za szkodliwy wyjątek; w ślad za teorią podążyła też z czasem praktyka w wielu krajach.

Malejące korzyści i rosnące koszty keynesowskiego „zarządzania popytem” zwiększyły zainteresowanie nurtami ekonomii odwołującymi się do klasyków, którzy podkreślali znaczenie tworzenia warunków dla zwiększania i uelastyczniania podaży (te, teoretycznie heterogeniczne, rozważania zyskały łącznie miano *supply-side economics*, czyli ekonomii podaży). W tym właśnie nurcie mieszczą się między innymi wszelkie koncepcje zmniejszania podatków i zmniejszania ich uciążliwości (zob. np. wzmiankowana wcześniej krzywa Laffera).

Liczne doświadczenia w świecie zachodnim i jeszcze bardziej poza nim dowiodły, że państwo jest wielce nieefektywnym właścicielem, co stało się impulsem do rozwoju innego nurtu teoretycznego, a mianowicie teorii praw własności i jej odgałęzień. Wskazywała ona na wyższą efektywność własności prywatnej i zwracała uwagę na różne z punktu widzenia tejże efektywności formy własności prywatnej. Ważnym komponentem tych rozważań było uzasadnienie wielu tak zwanych niedoskonałości rynku (*market failures*) brakiem dobrze sprecyzowanych praw własności w danej dziedzinie, a nie naturalnymi słabościami mechanizmu rynkowego. W rezultacie powyższych rozważań zniknęło niemal zupełnie intelektualne miejsce dla funkcji przedsiębiorczej państwa jako producenta produktów i usług (które bardziej efektywnie dostarczać mógł sektor prywatny).

Obok powrotów do klasycznej liberalnej myśli ekonomicznej oraz wzbogacających ją nurtów, drugim impulsem przemian teoretycznych – doskonale współbrzmiającym zresztą z tym pierwszym – były zupełnie nowe tendencje myślenia o interakcji rynek–państwo i ich konsekwencjach. Najważniejszą gałąź tych rozważań to właśnie *public choice*. Łącznie z pokrewnymi nurtami: logiką działań zbiorowych Mancura Olsona, *rent seeking* (poszukiwaniem rent politycznych) i innymi, stworzyła ona nowe podstawy myślenia o państwie i polityce państwa jako alternatywnym dla rynku mechanizmie alokacji zasobów.

Logika wewnętrzna wywodu tego myślenia jest następująca. Filozofia tego nurtu, wyrażona zresztą *explicite*, jest odwrotna do filozofii (zawartej *implicite*) w neoklasyczo-keynesowskiej ekonomii. Zakłada ona, że ludzkość stanowi organiczną jedność. Zachowania jednostek w identycznych sytuacjach są bardzo zbliżone, niezależnie od miejsca aktywności zawodowej, i ludzkie zachowania w gospodarce wszędzie dyktowane są posiadanymi preferencjami i interesem własnym (co nie wyklucza w innych sytuacjach powodowania się motywami altruistycznymi! – zob. Adama Smitha *Teorię sentymentów moralnych*).

Jedność filozoficzna zakłada też jedność metodologiczną. Twórcy tego nurtu: późniejszy laureat nagrody Nobla, James Buchanan, Gordon Tullock, George Brennan, Robert Tollison i inni, zwracali uwagę, że rynek i państwo stanowią alternatywne mechanizmy alokacji (rozdziálu) zasobów i w ich analizie stosować należy te same metody pozwalające określić, jak sprawnie dokonuje się ta alokacja. Dostrzegali oni, że na „rynku” politycznym mamy również producentów (polityków, biurokratów) i konsumentów (obywateli). Podkreślali też uwagę ułomności „rynku” politycznego, na którym „konsumentci” napotykają zagregowaną podaż (pakiet obietnic wyborczych) i muszą dokonywać wyboru całego pakietu, a nie poszczególnych jego komponentów – inaczej niż na rynku dóbr ekonomicznych, na którym wyboru dokonuje się znacznie bardziej precyzyjnie. Inną ułomnością „rynku” politycznego jest wysoki koszt zarówno *voice*, jak i *exit* (wedle terminologii Alberta Hirschmanna³). Koszty bycia poinformowanym i zaangażowania się za lub przeciw jakiejś polityce lub regulacji (*voice*) są wysokie w relacji do korzyści. Także samo wyjście z „rynku”

³ A. O. Hirschmann, *Lojalność, krytyka, rozstanie*, Znak, Kraków 1995.

politycznego – ogólnokrajowego czy choćby lokalnego – jest prawie niemożliwe lub bardzo kosztowne.

Naturalną konsekwencją zastosowania tych samych metod było uznanie możliwości istnienia nie tylko *market failure*, ale i *government failure*, w wypadku niższej efektywności alokacyjnej zasobów przez państwo niż przez rynek w jakimś obszarze działalności ekonomicznej.

Powyższe podejście oznaczało koniec deifikacji państwa i jego agentów (polityków i biurokratów). Jak to po latach określił J. Buchanan: „teoria *public choice* była metodą, za pośrednictwem której romantyczne i pełne iluzji wyobrażenia o funkcjonowaniu rządów i osób tam zaangażowanych zostały zastąpione wyobrażeniami zawierającymi znacznie większą dozę sceptycyzmu odnośnie do tego, co rządy i rządzący mogą – wyobrażeniami, które z pewnością bardziej przystają do politycznej rzeczywistości [...]”⁴.

Public choice i olsonowska „logika działań zbiorowych”⁵ wyjaśniają przekonująco, dlaczego na demokratycznym „rynku” politycznym małe, dobrze zorganizowane grupy wygrywają w walce o korzystne dla nich regulacje z dużymi zbiorowościami w rodzaju konsumentów czy podatników (patrz studium przypadku ustawy moherowej). Decydują o tym trzy kategorie przewagi:

– po pierwsze, koszty lobbingu. Ponieważ w niewielkich grupach jednostkowe korzyści do osiągnięcia są wysokie, więc taka grupa (nazwijmy ją koalicją redystrybucyjną) ma silną motywację do zaangażowania – nawet dużym kosztem – skutecznych lobbystów, którzy będą prezentować korzystną dla nich interpretację istniejącej sytuacji. Przez kontrast, jednostkowe korzyści, jakie mogą osiągnąć konsumenci czy podatnicy, w porównaniu z kosztami lobbingu, są bardzo niewielkie: w wypadku cytowanego wcześniej *Wool Act* są one groszowe, rzędu \$ 1-2 rocznie;

– po drugie, koszty informacji. Ci, którzy mają dużo do zyskania, członkowie danej koalicji redystrybucyjnej, mają silne bodźce do szczegółowego zapoznania się z sytuacją i nie będą szczędzić pieniędzy, aby dowiedzieć się wszystkiego, co mogłoby pomóc im w osiągnięciu celu. Ci, którzy będą za to płacić, podatnicy, ponieść muszą relatywnie wysokie koszty w stosunku do oczekiwanych korzyści, aby zorientować się w istocie sprawy. Racjonalną postawą w takiej sytuacji jest – jak to określił pół wieku temu Anthony Downs – postawa racjonalnej ignorancji. Inaczej mówiąc: uznania, że skórka nie warta jest wyprawki;

– po trzecie, koszty organizacji. O wiele łatwiej zorganizować koalicję redystrybucyjną składającą się – jak w wypadku *Wool Act* – z 300 osób niż zorganizować Ligę Podatników, których w każdym kraju są miliony, a w USA ponad sto milionów.

⁴ J. M. Buchanan, *Politics without Romance: A Sketch of Positive Public Choice Theory and Its Normative Implications*, w: J. M. Buchanan, R. D. Tollison (red.), *The Theory of Public Choice – II*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 1984, s. 11.

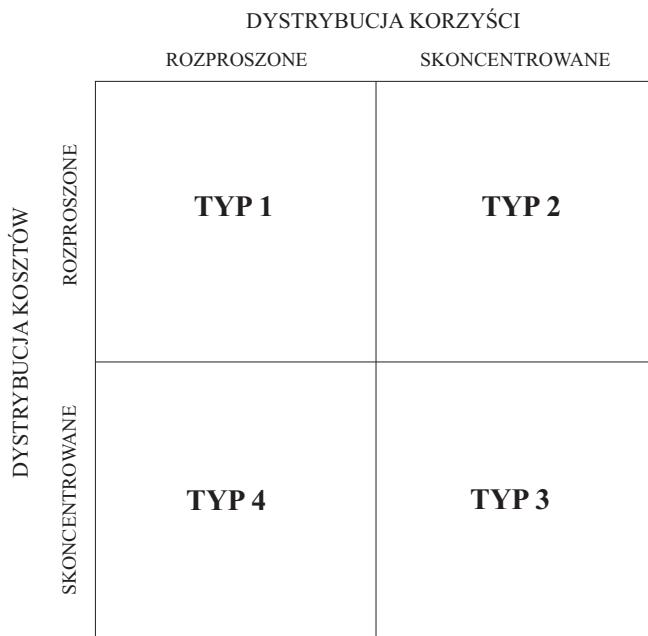
⁵ M. Olson, *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Harvard, Mass., 1965.

Co gorsza, takie koalicje redystrybucyjne – jak tego dowodził Mancur Olson – nie tylko zniekształcają proces alokacji zasobów w danej gospodarce, ale także powodują wyższe koszty ponoszone przez podatników czy konsumentów, niż wynoszą korzyści beneficjentów zgrupowanych w koalicjach redystrybucyjnych. Olson porównywał te koalicje, rywalizujące nierzadko ze sobą o uwagę polityków i biurokratów, do grup włamywaczy, które nie wiedząc o sobie nawzajem, włamały się w nocy do tego samego sklepu z porcelaną. Walcząc między sobą i tłukąc porcelaną po drodze, zniszczą one więcej, niż ukradną.

W powyższych przypadkach mamy do czynienia z czymś więcej niż jakimś przykładowym *government failure*. Mamy bowiem do czynienia z nieusuwalną – jak się zdaje – słabością systemu politycznego. Podkreślmy tu: każdego systemu politycznego. W demokracji jest on tylko bardziej widoczny.

W komunistycznej gospodarce też mieliśmy lobby na przykład, górniczo-hutnicze. Tyle że jego działalność, a także innych *lobbies*, była mniej transparentna i gorzej opisana teoretycznie. Poza tym koszty jego istnienia były – jak podejrzewam – nieporównanie większe.

Rysunek 4



Rodzaje regulacji, które sprzyjają działaniom redystrybucyjnym na rzecz dobrze zorganizowanych, niewielkich numerycznie grup lobbingowych. Są to przede wszystkim regulacje, które przynoszą skoncentrowane korzyści przy rozproszonych kosztach tychże regulacji (typ 2), a także w mniejszym stopniu regulacje, których koszty są skoncentrowane, a korzyści rozproszone (niebezpieczeństwo stiglerowskiego *regulatory capture* przez regulowane wielkie firmy).

Państwo nie jest jednak tylko czynnikiem zniekształcającym funkcjonowanie gospodarki. W końcu tworzy ono – lepiej lub gorzej, metodą prób i błędów – owe Fergusonowskie *enabling institutio*. Poza tym istnieją rozmaite regulacje, nie tylko takie, jakie wzięły pod lupę nurt ekonomicznej analizy polityki i pokrewne. Rysunek 4 pokazuje możliwe typy relacji z perspektywy podziału korzyści i kosztów. Typ 1, w wypadku którego koszty i korzyści są rozproszone, nie tworzy bodźców do niekorzystnych zachowań polityków i biurokratów.

Do tej kategorii należą na przykład regulacje wprowadzające *user fee*, dotyczące między innymi opłat za korzystanie z dróg publicznych. Uchwalane są one na ogół bez większych zniekształceń, gdyż słabsze tam są bodźce, aby lobbować na rzecz innej korzystnej regulacji. Użytkownicy dróg są bowiem jednocześnie płatnikami.

Ten sam rysunek 4 pokazuje nie tylko znane nam z *public choice* relacje, jakie przedstawia Typ 2 (rozproszone koszty i skoncentrowane korzyści), ale też relacje odwrotne: skoncentrowane koszty i rozproszone korzyści. Tutaj też polityczna alokacja niekoniecznie musi przynosić korzyści społeczne. Jeśli bowiem dojdzie do interwencji państwa w sytuacji istnienia monopolu, to teoria *regulatory capture*, laureata nagrody Nobla, George’a Stiglera, przewiduje, że szanse na rozproszenie korzyści wśród konsumentów/użytkowników są niewielkie. Badania empiryczne dowodzą bowiem, że na ogół biurokracje kontrolujące przyjmują optykę monopolisty, a nie jego klientów.

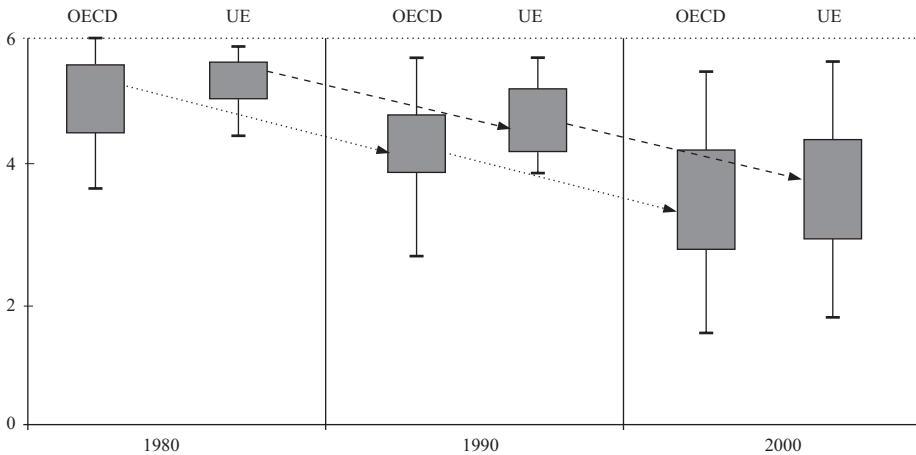
V. ŚWIAT PO ZAŁAMANIU SIĘ „POLITYKI ROMANTYCZNEJ”: ĆWIERĆ WIEKU STABILNOŚCI

Zaczęło się – z oczywistych powodów – na Zachodzie, gdzie polityka demokratyczna i wolności obywatelskie gwarantują swobodną dyskusję i obniżają koszty zmian w polityce. „Liberalna kontrrewolucja” w Wielkiej Brytanii i USA odwróciła dotychczasowe trendy. W obu tych krajach restryktywna polityka makroekonomiczna „wyżyła” inflację z gospodarki, przyczyniając się do ustabilizowania tych gospodarek, a następnie – wraz z prywatyzacją, cięciami podatków i deregulacją – doprowadziła do przyspieszenia gospodarczego.

Od wczesnych lat 80. XX w. do połowy pierwszej dekady XXI w. gospodarka brytyjska rozwijała się szybciej niż inne duże gospodarki europejskie (Niemcy, Francja i Włochy; dla porównania: w latach 1945-1980 rozwój ten postępował najwolniej spośród tych czterech krajów). USA natomiast „rosły” szybciej niż Europa Zachodnia – o około 1 pkt proc. w tym samym okresie (też odwrotnie niż w latach powojennych).

Inne kraje zachodnie nie poszły tak daleko w swoich prorynkowych reformach, ale trend w kierunku radykalnego zmniejszenia roli państwa jako właściciela, zmniejszenia (bez większego powodzenia jednakże) skali obciążeń PKB wydatkami publicznymi, cięć podatkowych i zmniejszania uciążliwości

Rysunek 5



Zmiany intensywności regulacji w krajach OECD i Unii Europejskiej w latach 1980-1998 (skala 1-6, poczynając od minimum regulacji). Rysunek na podstawie: G. Nicoletti i S. Scarpetta, *Regulation, Productivity and Growth*, OECD, Paris, ECO/WP 1, 2003.

regulacji był wyraźny (co do procesu deregulacji w latach 1980-2000 zob. rysunek 5). Europa Zachodnia wolniej, pozaeuropejskie kraje OECD szybciej, ale wszystkie zmierzały w kierunku zmniejszenia obciążeń gospodarki uciążliwymi regulacjami.

Podczas trzech ostatnich dekad zarejestrowano te same zjawiska, tyle że o różnej dynamice, na innych obszarach świata. Powoli i z nawrotami etatyzmu dokonywała się ta zmiana na obszarze tak zwanych krajów rozwijających się (dzisiaj, z wyjątkiem najsłabszych ekonomicznie, nazywanych modnie *emerging markets*). Była to zmiana od silnej, decydującej wręcz roli państwa w gospodarce (ten typ zarządzania określano francuskim terminem *dirigisme*, którego oczywistego sensu tłumaczyć nie trzeba) do większej roli rynku w gospodarce krajowej i większej otwartości tych gospodarek na rynek światowy.

Komponentem tych przemian w wielu krajach rozwijających się była prywatyzacja. Jej rola była w tych krajach większa niż w krajach zachodnich, a to z dwóch powodów:

- po pierwsze, produkcja sektora państwowych przedsiębiorstw była najczęściej większa (w relacji do PKB) niż w krajach zachodnich,
- po drugie, przynosił on nieproporcjonalnie duże straty ze względu na wyższy poziom korupcji i niższy poziom efektywności w tych krajach.

Wreszcie, w latach 90. ubiegłego stulecia rozpoczęła się radykalna transformacja byłych krajów komunistycznych. Tutaj skala zmian – w sensie przebytej drogi do wolnego rynku – była największa. Nawet bowiem jeśli nie wszystkie

kraje postkomunistyczne znajdują się na pierwszych miejscach w rankingach wolności gospodarczej, to – biorąc pod uwagę punkt wyjścia (kompletny brak tych wolności) – niemal wszystkie dokonały największej zmiany.

Najbardziej widoczne postępy z perspektywy ograniczania roli państwa poczyniły kraje Europy Środkowo-Wschodniej, które weszły w 2004 r. do UE, choć nie zawsze kraje, które najbardziej zderegulowały gospodarkę, dokonały jednocześnie największych postępów w zmniejszaniu udziału sektora publicznego w PKB. To samo, choć w odniesieniu do mniejszej liczby krajów, można powiedzieć o prywatyzacji (która prawie we wszystkich krajach była gigantycznym przedsięwzięciem w relacji do skali całej gospodarki).

Kraje te nawet przed wejściem do UE zintegrowały się doskonale z gospodarką globalną. Ich eksport rósł znacznie szybciej niż eksport światowy. Jednocześnie miarą ich liberalnego reżimu gospodarczego (sukcesów liberalizacji i prywatyzacji) był między innymi znaczący strumień zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB).

VI. SZOK FINANSOWY, GLOBALNA RECESJA I NOWA FALA „PAŃSTWOCHWALSTWA”

Świat ćwierćwiecza 1980-2005 r. postrzegany był jako okres powrotu do stabilności makroekonomicznej po ekscesach keynesizmu, zakończonych dekadą stagflacji lat 70. Wzrost gospodarczy był we wzmiankowanym 25-leciu dość wysoki (w historycznej perspektywie), równoległe zaś inflacja była zdecydowanie niższa.

Warto zaznaczyć, że relatywnie wyższy wzrost gospodarczy odnotowywano w krajach, które bardziej zdecydowanie przywracały równowagę makroekonomiczną. Równocześnie istniał wyraźny trend w kierunku zmniejszenia lub przynajmniej zahamowania wzrostu wydatków publicznych (jako części PKB). W tym samym czasie – też w różnym tempie – postępowała deregulacja gospodarek.

Można podejrzewać jednak, że nie do końca zdawano sobie sprawę z tego, skąd się właściwie wzięła owa stabilność i niska inflacja. Wielu polityków i obserwatorów życia gospodarczego zaczęło ją uważać za cechę normalną, charakteryzującą zliberalizowaną kapitalistyczną gospodarkę rynkową. Mało kto zastanawiał się, ile tego kapitalizmu udało się przywrócić, gdy udział wydatków publicznych w bardziej liberalnych gospodarkach sięgał ponad 30%, a w bardziej opiekuńczych ponad 40% i więcej PKB tych krajów...

Tymczasem niską inflację na świecie do połowy pierwszej dekady XXI w. zawdzięczamy w dużym stopniu nielicznym liberalnym ekipom rządzącym, które nie wystraszyły się poważnych kosztów politycznych restrykcyjnej polityki makroekonomicznej (przejściowo miliony nowych bezrobotnych i wolniejszy wzrost gospodarczy) i dzięki temu skutecznie „wyzęły” inflację ze swoich gospodarek. Te silne dezinflacyjne impulsy wpłynęły – *via* rynki międzynarodowe – na inflację w innych krajach.

Państwa opiekuńcze kontynentalnej zachodniej Europy, choć bardziej nieśmiało w swoich reformach, również dostosowały się do rygorów niższej inflacji. Pomogły im w tym przygotowania w UE do wprowadzenia wspólnej waluty, które wprowadziły górne granice dopuszczalnych deficytów budżetowych.

Dodajmy też element losowy. Od połowy lat 80. do połowy obecnej dekady świat wszedł w fazę spadających i niskich cen surowców. Tak zwany cykl surowcowy (długości 30 i więcej lat) wspierał stabilizację, łagodząc skalę ruchów cen paliw i surowców przemysłowych.

W takich warunkach nastąpiło – według popularnych interpretacji – nieoczekiwane pojawienie się globalnego kryzysu finansowego, a po nim – głębokiej recesji. Te wydarzenia o globalnych następstwach ekonomicznych stały się impulsem do zmasowanych ataków (z typowych lewicowych pozycji intelektualnych i moralnych) na „chciwych bankierów”, neoliberalizm, kapitalistyczną gospodarkę rynkową, globalizację i to wszystko, co do tej pory pomnażało bogactwo świata zachodniego, promieniując także na resztę świata.

Przeciwnicy świata, jaki kształtował się od lat 80. XX w., mają przewagę w mediach i poparcie polityków, wspieranych zresztą przez przeciwników wolnego rynku wśród ekonomistów. Do ekonomicznej zasadności (a nie siły medialnej!) argumentów polityków i innych krytyków kapitalizmu jeszcze powrócę. Najpierw jednak chciałbym zająć się innym, choć ściśle powiązaniem zagadnieniem. Mianowicie zaskakującą (rzekomo) nowością, czy też nieoczekiwanym charakterem zmasowanej krytyki jedyne go ustroju, jaki dał ludziom wolność i (lepiej lub gorzej wykorzystaną) szansę zamożności.

Właściwe pytanie w tym względzie należy sformułować następująco: czy rzeczywiście przez ostatnie trzy dekady żyliśmy w warunkach globalnej akceptacji kapitalistycznej gospodarki rynkowej? W końcu przeciwnicy czy tylko krytycy kapitalizmu nie popełnili zbiorowego czy indywidualnego *seppuku* w okresie rosnącego niezadowolenia intelektualnego z interwencjonistycznej doktryny dominującej co najmniej od lat 30. do końca lat 70. XX w. Nie uczynili tego również dekadę później, po spektakularnym załamaniu się systemu komunistycznej wersji gospodarki scentralizowanej.

VII. SKĄD SIĘ BIORĄ ZWOLENNICY *DO-IT-YOURSELF ECONOMICS...*

Uważny obserwator sceny polityczno-ekonomicznej, były szef studiów ekonomicznych OECD, David Henderson, opublikował w 2001 r. książeczkę pod znamienym tytułem *Anti-Liberalism 2000*⁶, w której zwrócił uwagę na szereg tradycyjnych i nowych źródeł antyliberalnych ideologii, „wzbierających” około 2000 r. Nazwał to, nawiązując do aberracyjnych ruchów w chrześcijaństwie, które najsilniej „wezbrały” około roku 1000, „nowym kolektywistycznym

⁶ D. Henderson, *Anti-Liberalism 2000. The Rise of New Millenium Collectivism*, Institute of Economic Affairs, London 2001.

millenaryzmem”. Henderson wyróżnił kilka kategorii przeciwników liberalnego kapitalizmu (nazewnictwo moje – J.W.):

1) interwencjoniści, zawsze w pogotowiu (*interventionists in waiting*), widzący w różnych formach interwencji szansę realizacji swoich grupowych interesów:

- politycy i biurokraci, którzy widzą swój interes w redystrybucji i regulacji;
- te lub inne grupy biznesu, przegrywające w danym okresie w walce konkurencyjnej i poszukujące wsparcia polityków i biurokratów, aby odwrócić w procesie politycznym zagrażającą im klęskę w procesie ekonomicznym.

2) większość tak zwanych NGO-sów, które są ukrytymi przeciwnikami liberalnej demokracji i kapitalistycznego rynku, czyli systemów opartych na koordynacyjnych mechanizmach oddolnych. Przedstawiają się one jako reprezentanci „interesu publicznego”, ale generalnie unikają konfrontacji z wyborcami i preferują wywieranie presji na władzę wykonawczą, aby ta wprowadzała metodą dekretów w życie ich – niezwyfikowane w wyborach – preferencje.

Stąd właśnie bierze się ich zachwyty nad różnymi, nierzadko obrzydliwymi reżimami, jak na przykład zachwyty prezesa Sierra Club w 1973 r. nad sposobem wprowadzania w ZSSR regulacji dotyczących środowiska naturalnego⁷. Nie ma w tym kontekście znaczenia, że ów prezes nic nie rozumiał z tego, co się w republikach sowieckich działo. Ważny jest tutaj zachwyty nad systemem komunistycznym, który pozwalał odgórnie (niezależnie od oporu obywateli) narzucić określone regulacje (pisałem o tym już ćwierć wieku temu⁸).

3) antyglobaliści rozmaitej proveniencji. Mamy tu pstrokate towarzystwo o różnej orientacji filozoficznej i sposobach działania. Są tu i lewicujący, pacyfistycznie nastawieni dziennikarze, są politycy, są duchowni, są też – a jakże – ludzie z instytucji międzynarodowych, bądź całe instytucje (np. UNCTAD, UNDP), są tak zwani postmoderniści, plotacy „modne bzdury” – jak to świetnie określili w tytule swej książki dwaj fizycy, którzy poddali ich prace naukowej analizie. Są też „aktywiści”: radykalni ekologowie, egalitaryści, antyglobalistyczni zwolennicy powrotu do modelu pastoralnej gospodarki średniowiecza, odrzucający handel międzynarodowy i zagraniczne inwestycje firm międzynarodowych.

Sukcesy tych grup w walce o redystrybucję czy regulację biorą się – jak twierdzi Henderson – z poparcia sporej części społeczeństw zachodnich. Ta zaś popiera interwencjonistów różnej maści, opierając się na własnych poglądach na gospodarkę, które autor ów nazywa *do-it-yourself economics*. Są to poglądy intuicyjne, które nie opierają się ani na teorii, ani na empirycznej wiedzy o gospodarce. Stąd Henderson w innej swej książce nazywał je poglądami przedekonomicznymi⁹.

Jakkolwiek mało zawierałyby sensu – w rozumieniu nauki ekonomii – są one głęboko zakorzenione i trudne do „wykarczowania”. Dodajmy, że konkluzje

⁷ T. L. Kimball, *I Felt the Winds of Change in Russia*, „National Wildlife”, February-March 1973.

⁸ J. Winiecki, *Economic Prospects: East and West*, Centre for Research on Communist Economies, London 1987.

⁹ D. Henderson, *The Innocence and Design: The Influence of Economic Ideas on Policy*, Basil Blackwell, Oxford 1986.

Hendersona, chociaż mało optymistyczne, zgodne są z wiedzą wyniesioną z nauk społecznych. Poglądy wynikające z posiadanej wiedzy są łatwo korygowalne w obliczu nowych dowodów, jakie przynosi nauka, lecz poglądy oparte na wierze są trudne do skorygowania, ponieważ naturalną reakcją wierzącego jest obrona jego wiary. Siła racjonalnych argumentów jest tutaj raczej niewielka.

Ta „przedekonomia” pod hasłem: „Zrób to sam!” jest z reguły interwencyjonistyczna. Henderson podaje kilka przykładów tej niewzruszonej wiary uchodzących za wiedzę ekonomiczną:

1) są gałęzie gospodarki, które są „priorytetowe” (i muszą być otaczane szczególną opieką państwa);

2) zadaniem rządu jest zapewnienie dostaw zasadniczych, najważniejszych produktów;

3) gdy transakcje mają charakter międzynarodowy, państwo jest nieuchronnie włączone w te transakcje (stąd przekonanie, że konkurencja jest działalnością prowadzoną przede wszystkim między państwami, a nie między firmami);

4) eksport reprezentuje korzyść dla kraju eksportującego, a import – stratę (jak widać od czasów merkantylizmu, pierwszej doktryny interwencyjonistycznej w ekonomii, niewiele się zmieniło);

5) bariery celne i inne restrykcje wobec importu zwiększają zatrudnienie w kraju (stąd popularność haseł typu: „Kupuj polskie!”, „Buy American!” i podobnych);

6) interwencje w rynek pracy, takie jak redukcja liczby godzin pracy, wcześniejsze emerytury i inne, zmniejszają bezrobocie.

Nie muszę dodawać, że wszystkie one są fałszywe i ich zastosowanie jednoznacznie pogarsza sytuację gospodarczą. Kontynuując rozważania Hendersona, chciałbym dodać, że w opartych na wierze opiniach szczegółowych, są też poglądy ogólne, które – moim zdaniem – powodują, iż rozwiązania ekonomiczne, oparte na mechanizmie rynkowym, a nie na interwencji państwa, traktowane są z nieufnością lub wręcz wrogo.

Te ogólne poglądy mają różne źródła, ale podobne konsekwencje. Najważniejszy bodaj taki pogląd, to niewiara w samoregulację. Bierze się on głównie z niewiedzy. W końcu nawet wykształceni ludzie niewiele wiedzą o ewolucji, czy to biologicznej, czy to społecznej, bądź o procesach adaptacyjnych, i dlatego tak trudno im uwierzyć, że jakiś problem rozwiąże się sam. Stąd właśnie biorą się histeryczne reakcje na spowolnienia gospodarcze, nie mówiąc już o recesji, i natarcywe propozycje zapobiegania takiemu rozwojowi sytuacji. Według tych wierzeń recesja nie skończy się sama i trzeba pomóc gospodarce w kłopotach.

Wszystkie działania podejmowane dla zysku, czy nawet szerszej: w oświeconym interesie własnym, są z istoty swej podejrzane. Ten pogląd jest normatywny i wywodzi się z intuicyjnej filozofii (obok intuicyjnej ekonomii są jeszcze inne obszary, w których ludziom intuicja zastępuje wiedzę!).

Liberalni filozofowie, na przykład Karl Popper i Friedrich von Hayek, określają takie myślenie jako atawistyczne (Popper pisał o „ciśnieniu prehistorii”), gdyż w małych grupach, z jakich wykształciły się wielkie społeczności,

możliwy był system wytwórczości oparty na altruizmie. Jednak powyżej pewnej niewielkiej liczby (kilkudziesięciu osób) altruizm załamuje się w wyniku pojawienia się „pasażerów na gapę”. Problem jednak w tym, że mechanizm wytwórczości załamał się, ale atawistyczny instynkt preferencji dla altruizmu jako (utopijnej) motywacji ekonomicznej pozostał.

VIII. ... I EKONOMICZNA ANALIZA POLITYKI, CZYLI CO SIĘ WŁAŚCIWIE WYDARZYŁO

Do takiego „intuicyjno-religijnego” podglebia, czyli wiary w „przedekononię”, zastosować powinniśmy nagromadzoną wiedzę, wynikającą z teorii *public choice* i teorii jej pokrewnych. Pozwoli nam to lepiej zrozumieć działania rządu amerykańskiego, kierowanego przez socjaldemokratów (właściwe określenie dla amerykańskiej Partii Demokratycznej) bliskich takim właśnie wierzeniom.

Z jednej strony mamy wiarę w to, jak należy „poprawiać” gospodarkę. Nie wystarczy, że należy ją – wedle keynesowskich recept – stymulować, trzeba jeszcze zapewnić sobie zwycięstwo w wyborach. Sposób na to podpowiada nam wiedza zawarta w ekonomicznej analizie polityki: w interesie polityków troszczących się o własny elektorat należy wspierać ten elektorat celowymi zastrzykami finansowymi, tworzącymi wzajemne zobowiązania.

Stąd właśnie wzięty się w okresie głębokiej recesji gigantyczne pieniądze wrzucone w amerykański system edukacyjny w pierwszym „stymulusie” rządu prezydenta Obamy (ok. 120 mld \$). W końcu nauczyciele, zrzeszeni w lobbystycznych (by nie rzec: pasożytniczych) związkach zawodowych, są najwierniejszym elektoratem demokratów!

W tym też kontekście widzieć trzeba rywalizację kolejnych rządów, także republikanów za prezydentury George’a W. Busha, o niezamożnych obywateli w zakresie „ułatwiania” im dostępu do kredytów mieszkaniowych. Używam tutaj cudzysłowu, gdyż to ułatwianie „wyszło bokiem” nie tylko amerykańskiej gospodarce jako całości, ale także samym niezamożnym (czego zresztą należało spodziewać się, znając teorię ekonomii).

Z jednej strony, stworzone dość dawno *government-sponsored enterprises* (popularnie: Fannie Mae i Freddie Mac), zajmowały się gwarantowaniem kredytów hipotecznych dla osób mniej zamożnych, mniej wiarygodnych jako kredytobiorcy, oraz udzielaniem takich kredytów, gdy normalne banki prywatne z biznesowych (a więc racjonalnych) powodów zmniejszały swą akcję kredytową. Właśnie w celu większego zaangażowania politycy w ciągu minionej dekady wywierali rosnącą presję na oba te przedsiębiorstwa (niby prywatne, ale z kapitałem państwowym i menedżmentem zależnym od dobrych relacji z politykami).

Ale na tym nie koniec. Od czasu *Community Reinvestment Act of 1977* rosnąć zaczęła (nieodległa od szantażu finansowego) presja na banki prywatne. Miały one angażować część swoich zasobów finansowych w projekty osób i lokalnych instytucji, które w normalnych warunkach miałyby trudności z uzyskaniem kredytu z powodu niskiej wiarygodności kredytowej. Banki, nie chcąc narażać się „regulatorom” i politykom, przeznaczały na takie (mało sensowne ekono-

micznie) przedsięwzięcia pewną, wcale nie małą, część swoich zasobów. Udzielanie takich, nazywanych eufemistycznie *sub-prime* (czyli poniżej najlepszych) kredytów stanowiło znaczną i rosnącą część działalności prywatnych banków. Podnosiło to – rzecz jasna – cenę pozostałych udzielanych kredytów, czyli obserwowano tam mechanizm znany z teorii *public choice* – skoncentrowane korzyści i rozproszone koszty.

Seria rozmaitych regulacji stwarzających różne preferencje i obniżających tradycyjne „przezornościowe” standardy wywołała radykalne zmiany we wzorcach czy też strukturze udzielanych kredytów hipotecznych. Tradycyjne, znane w systemie finansowym od półtora stulecia kredyty hipoteczne z pierwszą wpłatą (jako dowodem umiejętności oszczędzania) rzędu 20% wartości domu czy mieszkania, z ratami spłat rozłożonymi na 20-30 lat, stanowiły do lat 60. ubiegłego wieku w USA przytłaczającą większość wszystkich udzielanych kredytów hipotecznych. Ich przeciętny poziom niespłacalności wynosił 1-2% wartości i liczby tych kredytów.

Ten wzorzec zaczął ulegać najpierw powolnej, a w pierwsze dekadzie obecnego stulecia przyspieszonej erozji pod wpływem działań polityków. Na przykład już w 1996 r. Ministerstwo Rozwoju Budownictwa Mieszkaniowego wyznaczyło limit 42% całości gwarancji kredytowych dla osób o dochodach niższych od średniej. Tak zwane eufemistycznie *sub-primes* stanowiły w 2006 r. już 19% wszystkich kredytów hipotecznych. Do tego dodać należy prawie połowę (100% – [33% + 19%]) rozmaitych „hybrydowych” kredytów o zmniejszonej pierwszej wpłacie, kredytów bez pierwszej wpłaty, kredytów o zmiennej stopie oprocentowania (niskiej na początku i rosnącej z czasem) itd. Łącznie u progu szoku finansowego w 2006 r. kredyty mieszkaniowe o obniżonych standardach stanowiły ponad 2/3 wszystkich kredytów mieszkaniowych.

Załamanie się spłat kredytów było więc dramatycznie wyższe niż w innych cyklach koniunkturalnych, ze względu na znacznie niższą wiarygodność kredytową biorców. Niespłacalność kredytów *subprime* była kilkukrotnie, a nawet – dla różnych grup – kilkunastokrotnie wyższa niż tradycyjnych kredytów hipotecznych. Dlatego właśnie autor artykułu użył cudzośliwu, gdy odnosił się do politycznego „ułatwiania” dostępu do kredytów mieszkaniowych.

Oczywiście, zgodnie z diagnozami opartymi na ekonomicznej analizie polityki, rząd socjaldemokratyczny prezydenta Obamy wprowadził rozmaite ulgi dla niemogących spłacać zaciągniętego kredytu. Znowu zatem mamy do czynienia ze skoncentrowanymi korzyściami dla potencjalnego, niezamożnego, słabo radzącego sobie na rynku, elektoratu demokratów i rozproszonymi (czytaj: przeniesionymi na podatników) kosztami. Ale i to niewiele pomogło ludziom niepotrafiącym oszczędzać, niemającym regularnego źródła w miarę przyzwoitych dochodów i w efekcie nieposiadającym zdolności kredytowej. Skutecznie pomóc można tym, których dotknęły niekorzystne zdarzenia, ale którzy potrafią stanąć na nogi po przejściowych trudnościach, a takich wśród otrzymujących pomoc było niewiele.

Z tych i innych (niepodjętych w niniejszym artykule) powodów twierdzę, że źródła szoku finansowego tkwią w działaniach regulacyjnych i prowadzonej polityce państwa. Postromantyczna teoria ekonomicznej analizy polityki wyjaśnia wiele przyczyn i przebiegu szoku finansowego w gospodarce

amerykańskiej. Dlaczego szok ten oddziałł tak silnie na cały system finansowy gospodarki światowej – to już inna historia, chociaż też nie pozbawiona elementów wyjaśnianych najlepiej przez *public choice* i pokrewne nurty teoretyczne ekonomii neoinstytucjonalnej.

dr hab. Jan Winiecki

Profesor Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie

PUBLIC CHOICE OR THE END OF “ROMANTICISM IN POLITICS”

Summary

Using the discussion on Open Pension Funds as a starting point, the author leads the Readers into the subject of economic analysis of politics, a theoretical trend in which a market and a state are seen as alternative mechanisms of the allocation of resources. He first presents the tendencies prevailing in the economic policy of Western countries between the 1940s and 1970s and the growing dissatisfaction with the way the state functioned. That dissatisfaction arose largely from the fact that the state was seen as an authority favouring interests of well organised lobbyist groups, and acting to the detriment of large communities of taxpayers and consumers, in particular. Next he moves on to the theory of public choice and related trends which – differently to neoclassical Keynesian economy – identify the reasons why the state, or, as a matter of fact its functionaries (politicians and government officials who care for their own particular interests rather than the preferences of the majority) make choices that mean lower spendings and favour programmes directed at small groups instead of wide-scale reforms, as the latter do not generate any personal benefit to them. Those theoretical trends have, at the same time, demystified the visions of a state as an institution governed by Platonic officials who do not have private interests. One of the creators of the public choice theory, a Nobel-prize winner James Buchanan, called that trend a Post-Romantic theory. The paper ends with some considerations of certain aspects of the contemporary financial crisis in the light of public choice theory.