

BEATA WOŹNIAK-JĘCHOREK

GOSPODARCZA NIEPEWNOŚĆ WEDŁUG JOHNA R. COMMONSA

I. WSTĘP

Ekonomia głównego nurtu rozumiana przez pryzmat ekonomii neoklasycznej nie zajmuje się w kategoriach teoretycznych wyjaśnieniem wpływu zjawiska gospodarczej niepewności na działania podejmowane przez podmioty ekonomiczne. Włączenie zjawiska ryzyka i niepewności jest bowiem sprzeczne z założeniem racjonalności – podstawową cechą jednostki gospodarującej w ekonomii głównego nurtu.

Homo oeconomicus stworzony przez klasyka Johna S. Milla, a nastawiony na maksymalizowanie użyteczności, uniwersalny, racjonalny, pozakulturowy, pasujący do każdego typu społeczeństwa, pozwalający na systematyczne wykorzystanie matematycznego formalizmu nie działa bowiem w świecie, w którym wpisuje się niepewność czy niemierzalne ryzyko.

Próby włączenia niepewności czy ryzyka do analizy ekonomicznej stały się przedmiotem bliższego zainteresowania ekonomistów dopiero na początku XX w. Wymienić tu należy prace Franka Knigtha, John M. Keynesa czy właśnie Johna R. Commonsa – przedstawiciela starej ekonomii instytucjonalnej. Zainteresowanie brakiem poczucia bezpieczeństwa na rynku nabrało znaczenia w czasie Wielkiego Kryzysu lat trzydziestych XX w. i podważyło – przynajmniej czasowo – założenie racjonalności. Na tym tle rodził się instytucjonalizm (stara czy inaczej tradycyjna lub historyczna ekonomia instytucjonalna z początku XX w.) aspirujący do stworzenia alternatywy dla podstawowych paradygmatów ekonomii neoklasycznej¹.

Rodzący się nowy nurt ekonomii analizował system ekonomiczny jako zbiór wzajemnie powiązanych instytucji oraz zasad określających przestrzeń zachowań podmiotów gospodarczych². Badał też motywy podejmowania decyzji gospodarczych, przyjmując, że nie istnieje określona jednostka z danymi celami i funkcją preferencji. Wprowadził natomiast pojęcie *homo socialis* czy *homo sociologicus* – człowieka uspołecznionego, zaprogramowanego całkowi-

¹ Por. B. Chavance, *L'économie institutionnelle*, La Découverte, Repères, Paris 2007.

² M. G. Woźniak, *Fundamentalne problemy aksjologiczne ładu instytucjonalnego współczesnej gospodarki*, w: B. Polaszkiwicz, J. Boehlke (red.), *Ład instytucjonalny w gospodarce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2005, s. 21.

cie przez wspólnotę³, lub *homo agens-institutionalist* – czyli człowieka żyjącego w otoczeniu instytucjonalnym i posługującego się w celu alokacji zasobów regułami instytucjonalnymi (zasadą wzajemności, redystrybucji i rynku)⁴. Sam Commons twierdził, że podmiot ekonomiczny nie jest odizolowaną jednostką, ale istotą społeczną, której indywidualne działania są społecznie regulowane przez funkcjonujące zasady (*working rules*) i działające układy (*going concerns*), czyli społeczne grupy odniesienia, do których przynależy dana jednostka⁵.

Przedstawiciele ekonomii instytucjonalnej, paradoksalnie, wrócili przy tym do źródeł ekonomii głównego nurtu. Już bowiem we wstępnej fazie kształtowania się ekonomii niektórzy przedstawiciele francuskiego i szkockiego oświecenia określali rynek nie jako mechanizm, lecz jako społeczną instytucję, która składa się z reguł wolnej wymiany⁶. Warto też zauważyć, że wiele teorii wpisujących się w dzisiejszy główny nurt w ekonomii⁷ włącza do swojej problematyki badawczej kwestię instytucji i instytucjonalnego otoczenia. Jednocześnie jednak podstawy teoretyczne ekonomii głównego nurtu nadal opierają się na koncepcji rynku⁸.

Czołowym przedstawicielem tradycyjnego instytucjonalizmu był Commons – założyciel ważnego ośrodka badawczego, jakim stała się szkoła z Wisconsin będąca źródłem polityki *New Deal* Franklina D. Roosevelta, zbiorowych negocjacji i amerykańskiego państwa dobrobytu (A. Berle, M. Eccles, R. G. Tugwell); twórca spójnej, interdyscyplinarnej koncepcji procesów ekonomicznych osadzonych w kontekście kulturowym.

Commons swoją koncepcję gospodarczej niepewności oraz asymetrii siły negocjacyjnej w procesie zawierania transakcji opublikował po raz pierwszy w 1934 r. w artykule *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*⁹. Była to odpowiedź na wspomnianą swoistą „niemoc” ekonomii neoklasycznej

³ W Polsce W. Morawski dokonał syntezy „homo oeconomicus” i „homo sociologicus”, wprowadzając koncepcję człowieka społeczno-ekonomicznego zakorzenionego instytucjonalnie. Por. W. Morawski, *Socjologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 34.

⁴ Wzajemność – forma wymiany szeroko rozumianych dóbr między ludźmi o podobnym statusie społecznym; redystrybucja – forma wymiany zakładająca istnienie alokacyjnego centrum; wymiana – forma wymiany rynkowej opartej na zasadzie tworzącego ceny systemu rynkowego. Por. P. Chmielewski, *Homo Agens. Instytucjonalizm w naukach ekonomicznych*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa, 2011, s. 316-317 i 435.

⁵ Por. M. Rutherford, *J. R. Commons's Institutional Economics*, „Journal of Economic Issues” 17, 1983, nr 3.

⁶ B. Klimczak, *Uwagi o powiązaniach między standardową ekonomią i nową ekonomią instytucjonalną*, w: S. Rudolf (red.), *Nowa ekonomia instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i poznawcze*, Wydawnictwo WSEiA im. E. Lipińskiego, Kielce 2005, s. 11.

⁷ Rozumiany tu jako obejmujący współczesnych kontynuatorów tradycji ekonomii neoklasycznej oraz część współczesnych ekonomistów odwołujących się do tradycji keynesowskiej, ale w nieortodoksyjnej wersji (chodzi tu zwłaszcza o tzw. neokeynesistów).

⁸ Przykładowo jeżeli w teorii gier jednostka ekonomiczna analizowana jest w kategoriach podejmowania „strategicznych interakcji”, to nadal działanie jej opiera się na logice maksymalizującej i optymalizującej cele gospodarcze.

⁹ J. R. Commons, *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, t. 1, New Brunswick & Transaction Publishers, London 1934 (kolejne wydania: 1959, 1990).

w zrozumieniu, wyjaśnieniu i zaproponowaniu możliwych dróg wyjścia z Wielkiego Kryzysu lat trzydziestych XX w.

Zainteresowanie dorobkiem Commonsa jest przy tym uzasadnione ze względu na jego wkład do rozwoju myśli ekonomicznej, w tym instytucjonalnej¹⁰. Znaczący literatury przedmiotu wskazują, że dokonał on przede wszystkim powiązania ekonomii z historią, prawem i innymi naukami społecznymi, jednocześnie przyjmując, że to głównie tradycja prawna determinuje układ instytucji w gospodarce, a przepisy prawa zawsze są wyrazem istniejących wcześniej, niepisanych, nieformalnych zwyczajów i ustaleń. Commons jako pierwszy uznał też, że gospodarka jest strumieniem transakcji między ludźmi, które regulują instytucje, a nieregulowana gospodarka wywołuje niepożądane konsekwencje społeczne¹¹.

Trzeba przy tym uznać, że twórczość Commonsa stała się pewnego rodzaju pomostem pomiędzy starą a nową ekonomią instytucjonalną (obecną w ekonomii od lat siedemdziesiątych XX w.), w ramach której dalej rozwinięto pojęcie transakcji, opisano znaczenie praw własności czy wymiany jako transferu tych praw, zwrócono uwagę na asymetrię kosztów transakcyjnych czy też zdefiniowano przedsiębiorstwo w kategoriach struktur transakcyjnych.

Sam Commons, a dalej nowa ekonomia instytucjonalna stworzyli zatem metodę badawczą, bez której trudno byłoby zrozumieć procesy zachodzące na współczesnym rynku¹². Mechanizm rynkowy opiera się bowiem na ogromnej liczbie zawieranych transakcji, które – według instytucjonalistów – wraz ze swoimi regułami i kosztami same stają się instytucjami funkcjonującymi w określonym otoczeniu kulturowo-społeczno-prawnym. Współczesna myśl instytucjonalna zakłada też ograniczoną racjonalność podmiotów gospodarujących, zostawiając tym samym miejsce na analizę niepewności. Nie oznacza to jednak odrzucenia założenia o racjonalności, a jedynie uznanie, że człowiek w zamierzeniu jest racjonalny, nawet jeśli w rzeczywistości gospodarczej racjonalnie nie postępuje¹³.

¹⁰ Commons używał też analizy instytucjonalnej do uzasadnienia szerokiego zakresu reform społecznych. Przygotował projekty wielu reform np. ustawy o bezpieczeństwie pracy, pracy dzieci, zasiłkach dla bezrobotnych, regulacji płacy minimalnej kobiet i usług komunalnych. Wiele z nich udało się wprowadzić w ramach polityki *New Deal*. Por. J. R. Commons (red.), *Trade Unionism and Labor Problems*, Gin and Company, Boston, MA, 1921.

¹¹ J. R. Commons, *Institutional Economics*, „The American Economic Review” 21, 1931, nr 4 (December).

¹² Choć stary instytucjonalizm upadł pod koniec lat czterdziestych XX w., aby się odrodzić dopiero w latach siedemdziesiątych pod postacią NEI. Według M. Ratajczaka tradycyjny instytucjonalizm „nie potrafił przekroczyć pewnego Rubikonu uogólnienia swych analiz i wykrystalizowania metod badawczych, które pozwoliłyby mu na skuteczną obronę przed zarzutami poprzestawania na poziomie preteoretycznym, zwłaszcza w konfrontacji ze szkołami odwołującymi się do tradycji neoklasycznej. Istotną słabością pierwotnego instytucjonalizmu była też niezdolność do przedstawienia klarownego i kompleksowego pozytywnego programu »naprawy« ekonomii”. Por. M. Ratajczak, *Transformacja ustrojowa w świetle ustaleń i założeń ekonomii instytucjonalnej*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 2009, z. 2, s. 234-235.

¹³ H. A. Simon, *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*, Free Press, Toronto 1965.

Celem artykułu jest zatem przedstawienie dorobku Commonsa w zakresie budowy alternatywnego – wobec ekonomii głównego nurtu – spojrzenia na procesy ekonomiczne, a szczególnie jego koncepcji gospodarczej niepewności rozumianej jako pewien zinstytucjonalizowany proces.

II. NIEPEWNOŚĆ VS. RYZYKO W TEORII EKONOMII

Pojęcia niepewności i ryzyka ewoluowały wraz z rozwojem myśli ekonomicznej, odzwierciedlając relacje pomiędzy przeszłością, teraźniejszością oraz przyszłością. Już sam Adam Smith i David Ricardo podkreślali, że ponoszący ryzyko oczekuje w zamian wynagrodzenia, które uznano za element naturalnego, sprawiedliwego zysku¹⁴. Próbę rozróżnienia pojęcia ryzyka i niepewności podjął jednak dopiero amerykański ekonomista Knight na początku XX w., publikując książkę *Risk, Uncertainty and Profit* (1921)¹⁵. Stwierdził on, że niepewność musi być traktowana odrębnie od ryzyka. Ryzyko można bowiem odnosić do kategorii mierzalnych (ryzyko właściwe) i niemierzalnych. Natomiast pojęcie niepewności odnosi się jedynie do niemierzalnych aspektów przyszłych stanów rzeczywistości¹⁶. Inaczej Knight zdefiniował niepewność jako wielkość niewymierną, a ryzyko określił jako dającą się kwantyfikować niepewność. Jednocześnie podtrzymał wniosek klasyków, że przedsiębiorstwo za podjęte ryzyko i funkcjonowanie w warunkach niepewności oczekuje rekompensaty w postaci zysku z prowadzonej działalności. Wspominał też o niepewności *sensu stricto*, która jest niepewnością co do stopnia i zakresu realizacji przedmiotu przewidywania. Mówił przy tym o niepewności subiektywnej będącej stanem ludzkiego umysłu¹⁷.

Podobnie niepewność definiował Kenneth J. Arrow, twierdząc, że jest to stan umysłu danej jednostki. Zrezygnował przy tym z określenia związku między tym stanem umysłu, a rzeczywistym prawdopodobieństwem zdarzeń losowych. Uznał tylko, że ryzyko to jeden z wymiarów niepewności¹⁸.

Problem zjawisk postrzeganych i niepostrzeganych oraz związanej z tym niepewności był również przedmiotem analizy Keynesa. Dla Keynesa niepewność to efekt braku możliwości prowadzenia obliczeń, albo inaczej – efekt niewiedzy¹⁹. Można zatem uznać, że za pomocą rachunku prawdopodobieństwa mierzy się jedynie niepewność, która jest postrzegana. Tym zagadnieniem Keynes zajmował się w 1921 r., publikując filozoficzną rozprawę *A Treatise*

¹⁴ K. M. Klimczak, *Ryzyko w teorii ekonomii*, „Master of Business Administration” 2008, nr 6, s. 65.

¹⁵ F. H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Schaffner&Marx, Boston 1921.

¹⁶ Ibidem, s. 26.

¹⁷ Ibidem, s. 233.

¹⁸ K. J. Arrow, *Eseje z teorii ryzyka*, PWN, Warszawa 1979, s. 19-57.

¹⁹ J. M. Keynes, *The General Theory of Employment*, „The Quarterly Journal of Economics” 51, 1937, nr 2, s. 213 i n.

on Probability²⁰, w której wystąpił w charakterze rzecznika tzw. subiektywnej teorii prawdopodobieństwa, łącząc ją z matematyczną logiką.

Problematyka niepewności u Keynesa pojawia się jednak przede wszystkim w kontekście teorii preferencji płynności. Dyskusja gospodarować czy spekulować odwołuje się bowiem do rozróżnienia zjawiska niepewności i ryzyka. Ogólnie można przyjąć, że niepewność jest tożsama z nieznaną gęstością prawdopodobieństwa, a ryzyko – ze znaną gęstością prawdopodobieństwa. Wzrost niepewności oznacza przy tym – według Keynesa – wzrost popytu na pieniądź ze względu na motyw ostrożnościowy.

Kontynuatorzy myśli keynesowskiej po II wojnie światowej klasyfikowani przez historyków jako ortodoksyjni keynesiści (J. V. Robinson, G. L. S. Shackle, A. P. Lerner, N. Kaldor czy S. Kuznets) uważali, że system kapitalistyczny nie posiada automatycznych mechanizmów zapewniających osiągnięcie stanu równowagi i stąd postulat prowadzenia zarówno krótko-, jak i długookresowej polityki pieniężnej, fiskalnej oraz dochodowej. Podkreślali też, że doraźne oraz krótkoterminowe działania mogą stać się czynnikiem destabilizującym, wywołującym stan niepewności w gospodarce²¹. Postkeynesizm uznawał wprost, że procesy gospodarcze przebiegają w warunkach niepewności, co decyduje m.in. o ich niestabilnym charakterze i określa rolę pieniądza jako łącznika między terażniejszością a nieznaną przyszłością.

Problem niepewności był też podnoszony przez tzw. postkeynesizm monetarny reprezentowany przez Sidneya Weintrauba i Paula Davidsona (założycieli „Journal of Post Keynesian Economics”) czy Hymana Minsky’ego. Autorzy ci akcentują wyraźnie konieczność powrotu do podniesionych przez Keynesa kwestii niepewności oraz destabilizującego wpływu sfery pieniężnej. Według nich to pieniądź jest źródłem niestabilności gospodarki. Rosnący stopień niepewności zmusza podmioty gospodarcze do zwiększania zasobów pieniądza. Rośnie zatem preferencja płynności, co prowadzi do wzrostu rynkowej stopy procentowej ponad poziom odpowiadający stanowi pełnego zatrudnienia. W konsekwencji pieniądź staje się (przy założeniu jego niskiej elastyczności podaży i niskiej substytucji) barierą wykorzystania istniejących możliwości gospodarki²².

Kwestia ryzyka i niepewności pojawia się również w dorobku ekonomisty Oskara Morgensterna wywodzącego się z austriackiej szkoły ekonomii zaliczanej do kierunku subiektywno-marginalistycznego oraz wybitnego matematyka Johna von Neumanna. Autorzy ci opublikowali w 1944 r. dzieło *Theory of Games and Economic Behavior*²³, która dała początek rozwojowi teorii gier. W pracy tej stworzyli podstawy teorii racjonalnego podejmowania decyzji

²⁰ J. M. Keynes, *A Treatise on Probability*, Macmillan and Co, London 1921.

²¹ I. Bludnik, *Keynes i powojenny keynesizm*, w: M. Ratajczak (red.), *Współczesne teorie ekonomiczne*, Wydawnictwo UE w Poznaniu, Poznań 2012, s. 38-39.

²² P. Davidson, S. Weintraub, *Money as Cause and Effect*, „Economic Journal” 83, 1973, nr 332 (December), s. 1117-1132.

²³ J. von Neumann, O. Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior*, wyd. 1, Princeton University Press, Princeton 1944.

w warunkach ryzyka, wykorzystując pojęcie oczekiwanej wartości użyteczności obliczonej z wykorzystaniem obiektywnego prawdopodobieństwa²⁴.

Z kolei czołowy przedstawiciel monetaryzmu – Milton Friedman analizował kwestię niepewności w ramach swojej teorii dochodu permanentnego. Publikując *A Theory of the Consumption Function* (1957)²⁵ podważył interpretację funkcji konsumpcji dokonaną przez Keynesa i jego kontynuatorów – jako ścisłego funkcyjnego (liniowego) związku uzależniającego bieżącą konsumpcję od bieżącego dochodu. Do analizy wprowadził natomiast oczekiwania i zastąpił dochód bogactwem. Jednocześnie wyróżnił pięć alternatywnych sposobów utrzymania bogactwa, do których zaliczył: pieniądź, obligacje, akcje, dobra fizyczne i kapitał ludzki. Same zaś czynniki wywołujące niepewność analizował w ramach optymalnego podziału (dywersyfikacji) tych aktywów w portfelu. Aktywa wprowadzone w modelu Friedmana są bowiem bardzo zróżnicowane ze względu na swoją płynność. W przypadku dokonania nagłych zakupów na rynku trudno posłużyć się w tym samym stopniu kapitałem ludzkim, co np. gotówką. Niepewność odgrywa tu zatem kluczową rolę²⁶.

Problem niepewności analizowany jest też przez instytucjonalistów. Obok koncepcji Commonsa wymienić należy nową ekonomię instytucjonalną, a zwłaszcza teorię kosztów agencji czy teorię kontraktów. Teorie te podważają założenie o racjonalności jednostek gospodarujących na skutek nierównego i niepełnego dostępu do informacji, co dalej wpływa na poczucie braku bezpieczeństwa na rynku. Wynika to przede wszystkim z rozbieżnych motywacji uczestników rynku. Skutkiem braku informacji w przypadku teorii agencji jest niemożność dokonania efektywnej wyceny aktywów spółek i niepewność w momencie zawierania kontraktu, a w przypadku teorii kontraktów czy kosztów transakcyjnych – także niepewność co do wydarzeń, które mogą wystąpić po samym zawarciu kontraktu.

W podsumowaniu tego krótkiego przeglądu literatury przedmiotu należy podkreślić, że próby włączenia zjawiska niepewności i ryzyka do analizy ekonomicznej podejmowane były zarówno przez przedstawicieli ekonomii keynesowskiej, jak i kontynuatorów tradycji neoklasycznej, a także badaczy wpisujących się w nurt instytucjonalny. Podstawowym problemem stało się jednak rozróżnienie problemu niepewności i ryzyka, a także odniesienie ich do założenia racjonalności przyjmowanego przez ekonomię głównego nurtu. Niepewność jest bowiem pojęciem podstawowym oznaczającym stan braku wiedzy o tym, czy dane stwierdzenie o przyszłości będzie prawdziwe. Natomiast ryzyko jest stwierdzeniem normatywnym z reguły odnoszącym się do negatywnych konsekwencji przyszłych możliwych zdarzeń i procesów. Oznacza to, że niepewność jest kategorią uniwersalną i opisową, a ryzyko nie może być rozpatrywane niezależnie od kontekstu obserwacji i definiowania²⁷.

²⁴ Ibidem, s. 603-607.

²⁵ M. Friedman, *A Theory of the Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton 1957.

²⁶ J. Wallusch, *Monetaryzm*, w: M. Ratajezak (red.), op. cit, s. 61-65; 69-70.

²⁷ C. Mesjasz, *Standardy zarządzania ryzykiem w przedsiębiorstwie*, w: A. Stabryła (red.), *Koncepcje zarządzania współczesnego przedsiębiorstwa*, Fundacja UE w Krakowie, Kraków, 2010, s. 142.

III. RELACJE SPOŁECZNE W TEORII EKONOMII

Problem gospodarczej niepewności w ekonomii commonsowskiej wiąże się ściśle z kwestią społecznych relacji na rynku oraz pojęciem władzy i grup interesu w ekonomii.

Znanym badaczem zagadnień władzy i biurokracji był niemiecki socjolog związany z młodszą szkołą historyczną w Niemczech – Max Weber, który wyróżnił trzy podstawowe typy władzy mające odmienną podstawę legitymizacji:

1) Władzę tradycyjną, opartą na ciągłości tradycji – tytuł do sprawowania władzy wywodzi się tutaj z tradycji uznającej daną grupę czy warstwę społeczną za uprawnioną do sprawowania władzy. Wzajemne obowiązki przywódcy i grupy określone są historycznymi precedensami oraz nawykami, które wzmacniają przekonanie, że „zawsze tak było”.

2) Władzę charyzmatyczną, wynikającą z wiary w nadzwyczajne cechy przywódcy – nie ma tu oparcia ani na tradycji, ani na prawie, tylko przyznanie jednostce władzy ze względu na jej szczególne przymioty i wrodzone talenty przywódcze. Posłuszeństwo czy poddanie się przywódcy wynika tu z emocji, jakie u swoich zwolenników wzbudza przywódca charyzmatyczny.

3) Władzę legalną, inaczej biurokratyczną, charakterystyczną dla świata współczesnego – która opiera się na sprawowaniu funkcji określonych przez prawo. Jest to typ biurokratyczny podlegający kontroli w myśl zalegalizowanych reguł²⁸.

Współcześnie problematyka władzy analizowana jest głównie w kontekście teorii wyboru publicznego, która powstała w wyniku poszukiwania narzędzi analizy zachowań zbiorowych na rynku. Przedstawiciele *public choice* zajmują się problemami związanymi z ekonomiczną analizą ustroju państwa, ładem instytucjonalnym, analizą wyborów dokonywanych przez społeczeństwo, procesami tworzenia grup interesu i wpływu tych grup na władzę w celu uzyskania przywilejów. W ramach *public choice* wyróżnia się najczęściej: ekonomiczną teorię demokracji; teorię umowy społecznej i ładu konstytucyjnego; ekonomiczną teorię władzy ustawodawczej, wykonawczej i sądowniczej; teorie grup interesu i koalicji dystrybucyjnych oraz teorię pogoni za rentą²⁹.

Z punktu widzenia zjawiska niepewności na rynku według Commonsa najważniejszą koncepcją nawiązującą do jego twórczości jest teoria grup interesu i pogoni za rentą. Jedno z podejść w tym zakresie zaproponował Mancur Olson w pracy *The Logic of Collective Action: Public Goods and Theory of Groups*³⁰ (1965). Olson badał fundamentalny problem ograniczeń skuteczności działa-

²⁸ Poglądy Webera w zakresie typów władzy można znaleźć też w: M. Weber, *Polityka jako zawód i powołanie*, tłum. A. Kopański, P. Dybel, Znak, Kraków 1998.

²⁹ J. Wilkin, *Teoria wyboru publicznego – homo oeconomicus w sferze polityki*, w: idem (red.), *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, Scholar, Warszawa 2005, s. 17-18.

³⁰ M. Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard Economic Studies 124, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1965 (wyd. 2, 1971). Polskie wydanie: M. Olson, *Logika działania zbiorowego. Dobra publiczne i teoria grup*, tłum. S. Szymański, Scholar, Warszawa 2012.

nia zbiorowego podejmowanego przez różne typy grup czy organizacji. Stwierdził przy tym, że grupy interesów (tzw. koalicje dystrybucyjne), mające na celu wywieranie wpływu na sfery rządowe, muszą uwzględniać motywacje członków tych grup³¹. Idea, że organizacje lub stowarzyszenia istnieją, by wspierać interesy swoich członków, sięga czasów Arystotelesa, który pisał, że:

ludzie obierają wspólną drogę dla jakiejś korzyści i w celu zdobycia jakichś środków do życia. Wspólnota zaś państwowa doszła, jak się zdaje, do skutku i utrzymuje się ze względu na [...] to, co przynosi wspólny wszystkim pożytek³².

Analiza Olsona pokazuje jednak, że nieprawdziwe jest przekonanie, że jeśli grupa ma jakiś zbiorowy cel czy też interes, to jednostki składające się na tę grupę będą automatycznie dążyć do jego osiągnięcia. Jak pisze Olson:

[...] z założenia o racjonalności i zorientowaniu jednostki na interes własny nie wynika logicznie, że grupa będzie [dobrowolnie] działać w interesie własnym. Z tego, że wszyscy w grupie zyskają na osiągnięciu celu grupowego, nie wynika, że wszyscy podejmą działania na rzecz jego osiągnięcia, nawet jeśli będą racjonalni i nastawieni na interes własny. W rzeczywistości jeśli liczba jednostek w grupie nie jest znikoma lub nie funkcjonują w niej specjalne mechanizmy wymuszające na członkach działanie w interesie wspólnym, racjonalne, zorientowane na interes własny jednostki nie podejmą działań dla osiągnięcia wspólnego, czyli grupowego celu³³.

Jednocześnie Olson dowiódł, że duże grupy społeczne (np. konsumenci czy podatnicy) są mało skuteczne w osiąganiu swoich interesów pomimo potencjalnie dużej siły przetargowej. Natomiast zdecydowanie skuteczniejsze pod tym względem są grupy stosunkowo małe, dobrze zorganizowane i mające silne wewnętrzgrupowe bodźce do wspólnego działania³⁴. Olson udowadnia, że „tak jak w dużych grupach istnieje tendencja, by nie zapewniać sobie dobra zbiorowego w ogóle, tak samo w małych grupach istnieje tendencja do suboptymalnego zapewnienia dóbr zbiorowych”³⁵. Pokazuje też, że nie tylko bodźce pieniężne mogą motywować ludzi do wspólnego działania. Istnieją bowiem bodźce społeczne, takie jak pragnienie zdobycia prestiżu, szacunku czy przyjaźni, które według Olsona działają tylko w grupach o mniejszej skali, w takich, w których członkowie mogą utrzymywać ze sobą bezpośrednie kontakty³⁶.

Z grupami interesu wiąże się też pojęcie pogoni za rentą, które po raz pierwszy zostało wprowadzone i opisane przez Gordona Tulloca w 1967 r.³⁷ Renta polityczna według Tulloca to forma transferu dochodów od jednych

³¹ P. Tłaczała, *Podstawy ekonomicznej teorii biurokracji*, w: J. Wilkin (red.), op. cit., s. 187.

³² Arystoteles, *Etyka nikomachejska*, ks. VIII, 9, 1160a, tłum. D. Gromska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, za M. Olson, *Logika...*, s. 14.

³³ M. Olson, *Logika...*, s. 10.

³⁴ Ibidem, s. 32-45.

³⁵ Ibidem, s. 39.

³⁶ Ibidem, s. 78.

³⁷ G. Tullock opisał mechanizm pogoni za rentą w: *The Welfare Cost of Tariffs, Monopolies and Theft*, „Western Economic Journal” 5, 1967, nr 3 (June) s. 224-232. Natomiast samo pojęcie *rent-seeking* wprowadziła A. Krueger w artykule *The Political of Rent-Seeking Society*, „American Economic Review” 64, 1974.

podmiotów do innych przy wykorzystaniu mechanizmów władzy politycznej, najczęściej pod postacią lobbingu. Jest ona wynikiem działalności politycznej, co odróżnia ją od renty naturalnej będącej wynikiem działania mechanizmu rynkowego i oznaczającej płatność za zużycie zasobu lub czynnika produkcji, która przekracza koszt alternatywny³⁸.

Wpływ grup interesu analizują też badacze ze szkoły chicagowskiej (G. Stigler, R. A. Posner, S. Peltzman), którzy stworzyli ekonomiczną teorię regulacji. Teoria ta zakłada, że grupy interesu są na tyle silne, że mogą skutecznie oddziaływać na rząd w celu uzyskania renty ekonomicznej. Inny reprezentant szkoły z Chicago – Gary Becker – twierdzi nawet, że społeczeństwo można podzielić na dwie grupy, które różnią się od siebie rodzajem oczekiwań od rządu. Jedna grupa dąży do zmniejszenia obciążeń podatkowych, a druga – do maksymalizacji konsumpcji dóbr publicznych. Presja wywierana na rząd opisana jest funkcją nacisku³⁹. Skuteczność grupy zależy od efektywności jej funkcjonowania mierzonej wielkością korzyści uzyskanych od rządu (np. zwolnienia podatkowe, subsydia). Natomiast skala wywieranej presji na rząd zależy od wielkości środków, jakie organizacja jest w stanie uruchomić na działania lobbingowe.

Na koniec trzeba jeszcze wspomnieć, że działalność grup nacisku może odbywać się poprzez różne typy aktywności determinujące przyjętą formę wywierania wpływu. Gabriel Almond wyróżnia grupy nieustrukturyzowane (*anatomic groups*), stanowiące spontaniczny i krótkotrwały wyraz zbiorowych emocji negatywnych; grupy niezrzeszeniowe – zorganizowane stosunkowo słabo lub w ogóle, działające epizodycznie, bazujące na wyrazistej identyfikacji grupowej; grupy instytucjonalne (Kościoły, armie, biurokracja, korporacje przemysłowe) – dobrze zorganizowane i zdolne do działania na rzecz uwzględnienia w polityce państwa reprezentowanego przez siebie interesu grupowego oraz grupy zrzeszeniowe – uformowane instytucjonalnie po to, by reprezentować i promować interes zbiorowy⁴⁰.

IV. GOSPODARCZA NIEPEWNOŚĆ JAKO ZINSTYTUCJONALIZOWANY PROCES WEDŁUG JOHNA R. COMMONSA

Obok kwestii społecznych relacji, a szczególnie problemu grup interesu, koncepcja gospodarczej niepewności według Commonsa nawiązuje do pojęcia transakcji, rozwoju psychologii negocjacji czy określenia praw i obowiązków

³⁸ G. Tullock, op. cit., s. 224-232.

³⁹ P. Tłaczała, op. cit., s. 197.

⁴⁰ A. Antoszewski, *Grupy interesu w systemie politycznym*, w: Z. Machelski, L. Rubisz (red.), *Grupy interesu. Teoria i działanie*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2003, s. 46-47, za: G. Almond et al., *Comparative Politics (A Theoretical Framework)*, Longman, New York 2001, s. 83 i n.

podmiotów gospodarczych oraz związków dzisiejszego działania z efektami uzyskiwanymi w przyszłości⁴¹.

Ta ostatnia kwestia to problem zaufania do przyszłości. To nie tylko problem posiadania niskich i nieregularnych dochodów, ale też brak pewności w otrzymywaniu jakichkolwiek dochodów⁴². U Commonsa wiąże się to z jego teorią przyszłości⁴³, twierdził on bowiem, że „człowiek żyje przyszłością, ale działa w teraźniejszości”⁴⁴.

Gospodarcza niepewność czy przeciwnie – gospodarcza pewność mogą być zatem definiowane jako te elementy, które pełnią w życiu gospodarczym strategiczną rolę, ponieważ odpowiadają za teraźniejsze oczekiwania co do stabilności zbiorowych działań gwarantujących każdemu podmiotowi udział w społecznej produkcji dóbr i usług⁴⁵. Według Commonsa jest to cecha charakterystyczna systemu kapitalistycznego, w którym pojawia się problem z ciągłością praw własności należących do jednostek gospodarczych.

Jednostka gospodarcza to bowiem podmiot uwikłany w różnorodne sieci społecznych relacji, a jako obywatel – obdarowana „prawami i obowiązkami”. Aby zrozumieć kwestię tworzenia praw i obowiązków, ważne staje się zdefiniowanie „pozycji negocjacyjnej”, którą zajmuje jednostka gospodarcza w ramach zawieranych transakcji i która ma charakter zinstytucjonalizowany. Według Commonsa podmiot-obywatel to osoba z prawami i obowiązkami, wolnością i słabościami (*rights and duties, freedoms and vulnerabilities*). Gospodarcza pewność lub „instytucja funkcjonujących zasad” (*working rules*) pozwalają na transformację owych „słabości” w kierunku praw.

Commons używał przy tym często zamiennie pojęcia „instytucja” z działającymi, pracującymi czy funkcjonującymi w praktyce społecznej regułami, czyli właśnie *working rules*.

Pojęcie „instytucji” oznaczało bowiem dla niego „działające układy, razem ze swoimi regułami funkcjonowania”⁴⁶. Zauważył również, że „instytucje możemy zdefiniować jako społeczne ramy kontroli (*collective action in control*), wyzwolenia (*liberation*) oraz ukierunkowania działań indywidualnych (*expansion on individual action*)”⁴⁷. Podkreśla zatem, że „instytucja to zbiorowe działanie” (*collective action* – działania kolektywne) oddziałujące na jednostkę, kontrolujące ją, powodujące uwalnianie i ekspansję jej działania. Commons uznawał nawet, że zbiorowe działanie to coś więcej niż kontrola indywidualnych działań. Pisał, że:

⁴¹ Por. S. Morel, *Institutionnalisme commonsien, citoyenneté et «sécurité économique»*, „Economie et Institutions” 2, 2003.

⁴² D. Gagliardo, *American Social Insurance*, Harper & Brothers, New York 1949, s. 8.

⁴³ Por. J.-J. Gislain, *Causalité institutionnelle: la futurité chez J. R. Commons. La futurité est le principe le plus important de l'économie*, „Economie et Institutions” 1, 2002.

⁴⁴ J. R. Commons, *Institutional Economics*, s. 84.

⁴⁵ S. Morel, *Employment and Economic Insecurity: A Commonsian Perspective*, „Studies in Social Justice” 3, 2009, nr 2, s. 219.

⁴⁶ J. R. Commons, *Institutional Economic*, s. 146.

⁴⁷ Ibidem, s. 648.

sam akt kontroli, na co wskazują czasowniki pomocnicze, jest wyzwoleniem indywidualnych działań od przymusu, dyskryminacji lub nieuczciwej konkurencji, za pomocą ograniczeń wprowadzanych na inne osoby. Zbiorowe działanie to też coś więcej niż przymus i wyzwolenie indywidualnego działania – jest to ekspansja woli jednostki daleko poza to, co może zrobić poprzez własne czyny⁴⁸.

Zbiorowe działanie obejmuje przy tym wszelkie formy od niezorganizowanego zwyczaju do licznych działających organizacji, takich jak: rodzina, korporacja, związek branżowy, związek zawodowy, system rezerwy czy państwo⁴⁹.

Kolejnym ważnym pojęciem w ekonomii Commonsa stała się koncepcja ujmowania procesów gospodarczych jako transakcji, która ze względu na szczególną rolę przez wielu nazwana została „najmniejszą jednostką instytucjonalnej ekonomii”⁵⁰. Według Commonsa:

transakcje nie są wymianą towarów w sensie ich fizycznego przekazania, lecz alienacją i pozyskiwaniem, dokonywanymi między jednostkami, praw własności i wolności, stworzonych przez społeczeństwo w postaci zbiorowych funkcjonujących zasad (*the collective working rules of society*)⁵¹.

Muszą być zatem negocjowane przez zainteresowane strony, zanim praca wyprodukuje, konsumenci – skonsumują, a towary zostaną fizycznie wymienione⁵². Jest to element psychologii negocjacji.

Psychologia społeczna mówi o stosunkach międzyludzkich jako o stosunkach wymiany. Układy te oparte są na tzw. regule wzajemności, na mocy której jesteśmy zobowiązani do przyszłego rewanżowania się za przysługi, prezenty, zaproszenia i tym podobne dobra, jakie sami otrzymaliśmy. Według psychologów społecznych jest to jedna z ważnych zasad rządzących ludzkim postępowaniem, która wykształciła się po to, aby zachęcić ludzi do kontaktów opartych na wzajemnej wymianie usług – bez obawy, że dając coś drugiemu, stracimy to bezpowrotnie.

Transakcja jest przy tym godna obserwacji naukowej, jako wyraz woli ludzkiej, związany z wyborem w warunkach ograniczeń i w zgodzie z roboczym układem reguł działającego układu. Transakcje można definiować od strony jakościowej – uwzględniać psychologię, zwłaszcza intencje stron, albo od strony ilościowej – kalkulować nakłady materialne i czynniki współtworzące stopień siły oddziaływania stron. Wreszcie w każdej transakcji występują

⁴⁸ J. R. Commons, *Institutional Economics*, s. 73.

⁴⁹ Ibidem, s. 648.

⁵⁰ Ibidem, s. 58; E. G. Furubotn, R. Richer, *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press 2005, s. 76. Commons uchodzi przy tym za prekursora ekonomii kosztów transakcyjnych rozwijanej dalej przez R. Coase'a (w artykule *The Nature of the Firm* z 1937 r.), według którego wymiana rynkowa i przedsiębiorstwo są alternatywnymi formami zorganizowania transakcji. Po latach myśl tę rozwinął O. E. Williamson, wskazując, że obok R. H. Coase'a, D. C. Norha, R. Richtera, E. G. Furubotn i F. von Hayeka to właśnie Commons jest jedynym z pierwszych i ważniejszych prekursorów teorii kosztów transakcyjnych (O. E. Williamson, *The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach*, „American Journal of Sociology” 87, 1981, nr 3, s. 550-551).

⁵¹ J. R. Commons, *Institutional Economics*, s. 58.

⁵² Ibidem, s. 652.

też konflikt interesów będący rezultatem braku czy niedoboru zasobów, oraz wzajemna zależność interesów, która materializuje się w procesach wymiany⁵³. Oba te elementy prowadzą dalej do generowania porządku, porozumienia i kompromisu.

W różnych typach transakcji jednostki mogą zajmować różne pozycje negocjacyjne odpowiednio wyposażone w komplet praw i obowiązków wobec innych jednostek i zbiorowości⁵⁴. Wyróżniamy cztery typy pozycji gospodarczych (statusu): bezpieczeństwa (*security*), komfortu (*conformity*), wolności (*liberty*) i ukierunkowania (*exposure*). Dodatkowo w instytucjonalizmie Commonsa kontrola indywidualnego działania przez działania zbiorowe może stworzyć cztery typy różnych sytuacji: siły (*power*), niemocy (*disability*), uwolnienia (*immunity*) oraz odpowiedzialności (*liability*)⁵⁵.

Zgodnie z zasadą wzajemności wymienione statusy rozpatrywane są w parach. Commons podkreśla, że na gruncie etyki i prawa te społeczne relacje odpowiadają pojęciu „praw i obowiązków”. Żeby rozpatrywać z punktu widzenia ekonomicznego pozycję „bezpieczeństwa”, która inaczej oznacza pozycję „bezpieczeństwa oczekiwań”, druga strona transakcji musi znaleźć się w pozycji „ukierunkowania”. Oznacza to jednocześnie tworzenie praw dla tych, którzy mają deficyt siły w społecznych negocjacjach, a kreowanie obowiązków dla tych, którzy mają jej nadmiar. W tym przypadku funkcjonujące zasady (*working rules*) skompensują efekty ekonomicznej niższości powstałej w wyniku tych zależności⁵⁶.

Zatem związki pomiędzy pozycjami negocjacyjnymi jednostek są współzależne. Tworzenie „praw” dla jednych musi oznaczać tworzenie „obowiązków” dla innych. Nakładanie np. obowiązków na tych, którzy posiadają „nadmiar władzy”, wymaga ochrony praw innych osób. W kategoriach teoretycznych możemy stwierdzić, że jeżeli działania zbiorowe podtrzymują działania indywidualne, to tworzą „prawa” dla jednostek, z którymi korespondują „obowiązki” w ramach zawieranej transakcji. Te pary „prawa/obowiązki” tworzą odpowiednie pozycje w negocjacjach – np. „bezpieczeństwa/komfortu”. W przeciwnym układzie, kiedy zbiorowe działanie nie wpływa na indywidualne działania jednostek, nie ma praw i odpowiednio nie ma obowiązków. Odpowiada to pozycji negocjacyjnej „ukierunkowania” czy „wolności”. Oznacza to, że jedna ze stron transakcji może wygrać lub stracić odpowiednio tyle, ile zyska wolności. Określenie tych elementów jest na tyle łatwe, że możemy przyjąć np. w odniesieniu do rynku pracy, iż w stosunkach pracy pracownicy i pracodawcy nie mają równych pozycji i to pracodawca ma przewagę w sile negocjacyjnej, przez co może wpływać na poziom zatrudnienia⁵⁷.

Commons łączył też transakcje z działającymi regułami (wspominanymi już *working rules*). Pisał, że reguła działania opiera się na czterech predyktach, które kierują i ograniczają postępowanie jednostek w trakcie zawierania

⁵³ Por. M. Iwanek, J. Wilkin, *Instytucje i instytucjonalizm w ekonomii*, Wydawnictwa UW-WNE, Warszawa 1998.

⁵⁴ J. R. Commons, *Institutional Economics*, s. 81.

⁵⁵ Ibidem, s. 81.

⁵⁶ Ibidem.

⁵⁷ S. Morel, *Employment...*, s. 223.

transakcji. Określa ona, co im wolno i czego nie wolno (nakazy, czyli obowiązki), na co mogą sobie pozwolić bez przeszkód ze strony innych osób (zezwoleń, czyli swobody), co mogą czynić przy poparciu zbiorowości (ich uprawnienia), czego nie mogą oczekiwać od zbiorowości (ograniczenia). Mówiąc krótko, reguły działania władzy rządowej czy różnego typu organizacji państwowych są źródłem określonych „uprawnień, obowiązków i swobód” osób prywatnych, jak również – „ograniczeń” wynikających z potrzeby zagwarantowania określonej „swobody” drugiej stronie rynku⁵⁸.

Takie przedstawienie procesów gospodarczych wykracza poza założenie o równości jednostek/podmiotów gospodarczych i skupia uwagę na problemie psychologii negocjacji. Commons pisał, że „psychologia negocjacji w transakcjach przetargowych opiera się na perswazji lub wymuszeniu zależnych od możliwości, stopnia konkurencji lub siły przetargowej”⁵⁹. Odnosząc się do specyfiki różnych transakcji rynkowych oraz systemu prawnego określającego warunki konkurencji, uważał, że w praktyce gospodarczej mogą występować różne sytuacje nadużycia siły przetargowej lub przymusu. Analiza gospodarczej niepewności jako zinstytucjonalizowanego procesu jest zatem oparta na występowaniu w praktyce gospodarczej nierównej siły przetargowej oraz uznaniu, że zajmowana „pozycja negocjacyjna” w procesie zawierania transakcji jest wynikiem zagwarantowanych instytucjonalnie „funkcjonujących reguł” w działaniach zbiorowych społeczeństwa.

Według Yngve’a Ramstada Commons widział gospodarke jako zinstytucjonalizowany system przeplatających się funkcjonujących reguł⁶⁰. Natomiast samą gospodarczą niepewność sprowadzał do sytuacji braku odpowiednich zasad, które zrekompensowałyby deficyt nierównej siły negocjacyjnej. W rezultacie tej gospodarczej niepewności pojawiają się zróżnicowane dochody, niskie płace, ograniczone bezpieczeństwo socjalne, niedobór usług publicznych czy niestabilność makroekonomiczna wynikająca ze zbiorowych działań ograniczających odpowiedzialność niektórych podmiotów – głównie pracodawców i państwa. Według Commonsa koszt dostosowań rynkowych ponosi bowiem siła robocza. W jego terminologii odzwierciedla to wybór pomiędzy pozycją negocjacyjną sprowadzającą się do braku obowiązków (lub statusem wolności), pozwalającą na swobodne zarządzanie przedsiębiorstwami a interwencją państwa rozumianą jako pozycja braku praw dla znacznej części społeczeństwa (lub statusem ukierunkowania)⁶¹.

Wybór pomiędzy interwencją a wolnością gospodarczą musi zatem brać pod uwagę koszty społeczne, etykę oraz koszty dzisiejszych działań, które przyniosą efekty w przyszłości. Trzeba bowiem pamiętać, że człowiek działa „dziś” w oparciu o swój zamierzony status „w przyszłości”.

Tego typu wnioski doprowadziły Commonsa i tradycyjną ekonomię instytucjonalną do przekonania o potrzebie wzrostu aktywności państwa w gospo-

⁵⁸ J. R. Commons, *Legal Foundations of Capitalism*, The University of Wisconsin Press, Madison-Milwaukee-London 1924 (kolejne wydania: 1957, 1968), s. 6.

⁵⁹ J. R. Commons, *Institutional Economics*, s. 64.

⁶⁰ Y. Ramstad, *Commons's Institutional Economics: A Foundation for the Industrial Relations Field?*, w: P. B. Voos (red.), *Industrial Relations Research Association Series. Proceedings of the Fiftieth Annual Meeting*, IRRA, Madison, WI, s. 311.

⁶¹ S. Morel, *Employment...*, s. 224.

darce. Stary instytucjonalizm nie podważał jednak generalnych reguł gospodarki rynkowej. Wskazywał tylko, że nie ma jednej gospodarki rynkowej, więc nie można mechanicznie przenosić rozwiązań z jednej gospodarki do drugiej⁶².

Aktywność państwa według instytucjonalistów nie oznacza przy tym wzrostu własności państwowej. Według tradycyjnego instytucjonalizmu własność ta powinna istnieć tylko tam, gdzie można zapewnić działanie zasady wyłączności i gdzie przeważają porównawcze zalety własności grupowej nad prywatnymi.

W podsumowaniu wniosków Commonsa należy podkreślić, że w przekonaniu tego autora państwo – ze względu na asymetrię siły negocjacyjnej i konflikty występujące na rynku – musi być traktowane jako jedyne uwarunkowanie istnienia systemu społeczno-ekonomicznego jako całości⁶³.

V. ZAKOŃCZENIE

„Zinstytucjonalizowany umysł”, którym posługuje się Commons, jest bardziej rozsądny niż racjonalny, żyje przyszłością, a swoje działania opiera w dużej mierze na zwyczajowych zasadach. Ona lub on jest istotą, której logika opiera się na psychologii negocjacji towarzyszącej procesowi zawierania transakcji. Jest też obywatelem z prawami i obowiązkami, które ewoluują w zależności od zmieniających się zasad i bieżących problemów. Dodatkowo działania zbiorowe ograniczają działania indywidualne⁶⁴.

Nawiązania do twórczości Commonsa widać przy tym wyraźnie w omówionej teorii wyboru publicznego, a szczególnie w pracy *Logika działania zbiorowego. Dobra publiczne i teoria grup* Olsona. Większość wcześniejszych analiz przeprowadzanych na gruncie ekonomii klasycznej dotyczyła wyborów indywidualnych. Decyzje podejmowane na runku dóbr publicznych mają jednak charakter kolektywny i trudno w tym zakresie odwoływać się do zachowania konsumenta na rynku dóbr prywatnych. Podjęcie przez ekonomistów próby analizy kolektywnych decyzji w teorii wyboru publicznego umożliwiło rozwiązanie problemu przejścia od jednostkowego wyboru do zbiorowości oraz uzasadniło na gruncie indywidualizmu metodologicznego prawomocność decyzji zbiorowych. Analiza Commonsa otworzyła drogę do tego typu badań właśnie przez koncepcję gospodarczej niepewności. Commons, pokazując różne pozycje negocjacyjne odpowiednio wyposażone w komplet praw i obowiązków wobec innych jednostek i zbiorowości, otworzył dyskusję o grupach interesów i potrzebie aktywnego włączania się państwa w procesy rynkowe dla zapewnienia równego dostępu do dóbr publicznych w grupach różnej wielkości.

Podsumowanie wniosków z porównania teorii Commonsa z teorią wyboru publicznego, a zwłaszcza teorią Olsona, przedstawia tabela.

⁶² M. Ratajczak, *Miejsce instytucjonalizmu we współczesnej ekonomii*, w: U. Zagóra-Jonszta (red.), *Dokowania współczesnej myśli ekonomicznej. Ekonomia instytucjonalna – teoria i praktyka*, Wydawnictwo AE w Katowicach, Katowice 2006, s. 14.

⁶³ Por. L. Bazzoli, *L'économie politique de John R. Commons. Essai sur l'insitutionalisme en sciences sociales*, L'Harmattan, Paris 1999.

⁶⁴ S. Morel, *Employment...*, s. 226.

Tabela

Porównanie teorii gospodarczej niepewności Commonsa z teorią wyboru publicznego

Wyszczególnienie	Teoria Commonsa	Teoria wyboru publicznego
Pojęcie niepewności	Niepewność tworzą elementy odpowiadające za terazniejsze oczekiwania co do stabilności zbiorowych działań gwarantujących każdemu podmiotowi udział w społecznej produkcji dóbr i usług.	Niepewność wiąże się z zasadniczą cechą ludzkiej egzystencji, którą jest nieustanna konieczność dokonywania wyborów w warunkach różnego rodzaju ograniczeń. W teorii wyboru publicznego niepewność ma swe źródła w sferze polityki.
Źródła niepewności	Asymetria informacji i nierówna siła negocjacyjna przy zawieraniu transakcji.	Asymetria informacji, niesprawność (zawodność) rządu, działanie grup interesu, lobbng. U Olsona brak przełożenia założenia o racjonalności i zorientowaniu jednostki na interes własny na dobrowolne działanie w interesie własnym grupy.
Relacje społeczne	Jednostka gospodarcza to podmiot uwikłany w różnorodne sieci relacji społecznych, a jako obywatel – obdarowana „prawami i obowiązkami”.	Indywidualne zachowania jednostek występują zawsze w ramach instytucjonalno-systemowych i w instytucjonalno-systemowym kontekście. Otoczenie instytucjonalne wpływa na zachowania jednostek, a zachowania te oddziałują na otoczenie systemowe.
Grupy społeczne	Działające układy, razem ze swoimi regułami funkcjonowania. Reguły działania (<i>working rules</i>) opierają się na czterech predyktach kierujących i ograniczających postępowanie jednostek w trakcie zawierania transakcji. W różnych typach transakcji jednostki mogą zajmować różne pozycje negocjacyjne odpowiednio wyposażone w komplet praw i obowiązków wobec innych jednostek i zbiorowości.	U Olsona „koalicje dystrybucyjne”, czyli grupy „aktorów” sfery politycznej i gospodarczej, które, wykorzystując mechanizm presji politycznej, dążą do korzystnego dla nich ukształtowania podatków, subwencji, cen i warunków konkurencji. Szczególna analiza małych zbiorowości o wspólnych interesach, które mogą zapewnić sobie dobra zbiorowe, nie odwołując się do mechanizmów przymusu bądź dodatkowych zachęt poza samym dobrem zbiorowym i w których istnieje systematyczna tendencja do „wyzysku” dużego przez małego ⁶⁵ .

⁶⁵ Dzieje się tak, ponieważ na największą jednostkę, która na własną rękę może zapewnić największą ilość dobra zbiorowego, przypada nieproporcjonalnie duża część obciążeń związanych z jej zapewnieniem. Mniejsza jednostka z definicji uzyskuje mniejszy udział w korzyściach z dowolnej ilości wspólnego dobra, jaką zapewni, a tym samym ma słabsze bodźce, by dostarczać dodatkowe ilości tego dobra. Kiedy mniejszy członek grupy posiada tę ilość dobra, którą uzyskał za darmo od największego członka, to ma go więcej, niż gdyby nabył je sam i nie ma żadnych bodźców, by uzyskać jakąś ilość dobra zbiorowego własnym kosztem. Por. M. Olson, *Logika...*, s. 47.

Wyszczególnienie	Teoria Commonsa	Teoria wyboru publicznego
Działanie zbiorowe	<p>Działanie zbiorowe to coś więcej niż przymus i wyzwolenie indywidualnego działania – jest to ekspansja woli jednostki daleko poza to, co może zrobić dzięki własnym czynom. Jeżeli działania zbiorowe podtrzymują działania indywidualne, to tworzą „prawa” dla jednostek, z którymi korespondują „obowiązki” w ramach zawieranej transakcji.</p>	<p>Olson pyta, kiedy w interesie jednostki w grupie leży działanie w interesie grupy jako całości. Jego analiza rynku jest identyczna z analizą przedstawioną przez Antoine’a Cournota. Olson twierdzi bowiem, że „teoria Cournota jest w zasadzie szczególnym przypadkiem ogólniejszej teorii związku między interesem członka grupy a interesem grupy jako całości”⁶⁶. Olson opisuje trzy zasadnicze czynniki, które powstrzymują większe grupy przed wspieraniem swoich własnych interesów:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Im większa grupa, tym mniejszy ułamek całkowitej korzyści grupowej uzyskuje każda osoba działająca w interesie grupowym i tym mniejsza motywacja do działania na rzecz grupy. – 2. Im mniejszy jednostkowy udział w całkowitej korzyści, tym mniejsze prawdopodobieństwo, że jednostka zyska wystarczająco dużo z dobra zbiorowego, by ponieść obciążenie związane z zapewnieniem nawet małej jego ilości. – 3. Im większa liczba członków w grupie, tym większe koszty organizacyjne i więcej przeszkód, by dobro zbiorowe zostało uzyskane. Dlatego też im większa grupa, tym dalsza będzie od zapewnienia sobie optymalnej podaży dobra zbiorowego, a bardzo duże grupy zazwyczaj nie będą bez przymusu bądź dodatkowych bodźców zapewniać sobie nawet minimalnych ilości dobra zbiorowego⁶⁷. <p>U Olsona pojawia się też kategoria dominującego (powszechnego) interesu – „jeśli jednostka lub organizacja o wystarczającej spójności i dyscyplinie, by działać w racjonalnie pojętym interesie własnym, uzyskuje znaczną część wzrostu produkcji, to o takiej jednostce czy organizacji możemy powiedzieć, że jej dominujący interes związany jest z danym społeczeństwem i jego systemem instytucjonalnym”⁶⁸.</p>

⁶⁶ Rozwiązanie Cournota sprowadza się do stwierdzenia, że przedsiębiorstwo będzie działać, by zachować cenę produktu swojej branży tylko wtedy, gdy całkowity koszt zachowania tej ceny nie jest większy niż udział w zysku branży z wyższej ceny. Ibidem, s. 37-38.

⁶⁷ Ibidem, s. 62-63.

⁶⁸ M. Olson, *The Hidden Path to a Successful Economy*, w: C. Clague, G. C. Rausser (red.), *The Emergence of Market Economies in Eastern Europe*, Blackwell, Cambridge 1992, s. 56.

Wyszczególnienie	Teoria Commonsa	Teoria wyboru publicznego
Wnioski	W zależności od specyfiki różnych transakcji rynkowych oraz systemu prawnego określającego warunki konkurencji w praktyce gospodarczej mogą występować różne sytuacje nadużycia siły przetargowej lub przymusu. Gospodarcza niepewność to sytuacja braku odpowiednich zasad, które zrekomensowałyby deficyt nierównej siły negocjacyjnej. Potrzeba aktywnej roli państwa tworzącej odpowiednie warunki instytucjonalne dla działania podmiotów gospodarczych.	Im większa grupa, tym bardziej oddala się od zapewnienia optymalnej ilości dostarczanego dobra zbiorowego i tym mniejsze prawdopodobieństwo, że będzie działać w celu uzyskania choćby minimalnej ilości takiego dobra. Inaczej, im większa grupa, tym mniej będzie wspierać wspólne interesy ⁵ i tym bardziej rośnie gospodarcza niepewność. Dla działania we wspólnym interesie potrzebne są przymus i dodatkowe bodźce tworzone przez państwo. Jednocześnie teoria wyboru publicznego pokazała, że działanie grup interesów obniża ekonomiczną efektywność gospodarki, zmniejsza ogólny poziom produkcji i czyni życie polityczne bardziej konfliktowym.

Źródło: opracowanie własne na podstawie teorii J. R. Commonsa, M. Olsona, *Logika...*, oraz J. Wilkin, *Teoria wyboru publicznego...*, s. 9-29.

Jak twierdzi D. C. North (jeden z czołowych przedstawicieli nowej ekonomii instytucjonalnej badający rolę instytucji w gospodarce i tzw. instytucjonalnej zmiany), instytucje są ważne z ekonomicznego punktu widzenia, od nich bowiem zależy jakość społecznej kooperacji i proces uczenia się, a w konsekwencji – koszty transakcyjne. Trzeba jednak pamiętać, że podczas gdy technika determinuje koszty przetwarzania czynników produkcji w dobra gotowe, to instytucje kształtują głównie jakość społecznej kooperacji, a zatem i koszty transakcyjne⁷⁰.

Swoistą instytucją jest też kategoria gospodarczej niepewności. Trzeba bowiem pamiętać, że przy braku bezpieczeństwa na rynku działania asekuuracyjne mogą wypaczać dotychczasowe rozumienie zachodzących procesów. Dlatego też w prezentowanym opracowaniu starano się przybliżyć koncepcję gospodarczej niepewności jako pewnego zinstytucjonalizowanego procesu, który jako instytucja „funkcjonujących zasad” (*working rules*) pozwala na transformację „słabości” (*vulnerabilities*) w kierunku „praw” jednostek gospodarczych.

dr Beata Woźniak-Jęchorek
 Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
 b.wozniak@ue.poznan.pl

⁶⁹ M. Olson, *Logika...*, s. 49.

⁷⁰ D. C. North, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York 1990, s. 64.

ECONOMIC INSECURITY ACCORDING TO JOHN R. COMMONS

Summary

The article presents the concept of economic insecurity developed by John R. Commons, which is one of the determinants of activity in the market. Its intellectual background was based on the original (traditional or historical) institutional economics. This school of economics aspires to create an alternative to mainstream economics defined in terms of the neoclassical tradition. Economic insecurity or its opposite, economic security, can be explained by stressing the strategic role played by the present expectations of the stability of collective action guaranteeing everybody a share of the social output. Economic insecurity is also, to a large extent, a problem of confidence in the future. In the capitalist system, especially in times of economic crises, the action of the economic agents is dominated by economic insecurity. The economic analysis should therefore not ignore the broad aspects of motives of the economic action. According to institutional economics these motives go far beyond the rationality postulate, where the economic action is understood as a utilitarian behaviour of utility maximisation (or profit maximisation) under a budget constraint (or cost constraint). The study of economic insecurity involves various concepts, such as those of social relation, transaction, negotiational psychology, rights and duties, opportunities and the concept of futurity. The paper presents the evolution of insecurity and risk concept, the theories of public choice and especially groups of interest and, finally, describes the concept of economic insecurity as an institutionalised process by John R. Commons.

Copyright of Journal of Law, Economics and Sociology is the property of Faculty of Law and Administration of Adam Mickiewicz University in Poznan and its content may not be copied or emailed to multiple sites or posted to a listserv without the copyright holder's express written permission. However, users may print, download, or email articles for individual use.

Właścicielem praw autorskich do „Ruchu Prawniczego, Ekonomicznego i Socjologicznego” jest Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza w Poznaniu. Zawartość czasopisma nie może być kopiowana, przesyłana do innych stron internetowych bądź zamieszczana na blogach bez pisemnej zgody wydawcy. Niemniej artykuły można drukować, kopiować lub przysyłać w formie elektronicznej na własny użytek.