

**Krzysztof Beck**

## PRZEZWYCIEŻENIE PROBLEMU PRZYWŁASZCZANIA W RAMACH SPOŁECZNEJ GOSPODARKI RYNKOWEJ

### WPROWADZANIE

Twórcy koncepcji społecznej gospodarki rynkowej dążyli do sformułowania schematu polityki gospodarczej, dzięki któremu możliwe byłoby osiągnięcie efektywnej realizacji materialnego zadania gospodarki bez naruszania uznawanych przez społeczeństwo wartości, jakimi są wolność i sprawiedliwość. Ich zdaniem, osiągnięcie tego celu jest możliwe dzięki polityce tworzenia ładu gospodarczego i pozostawieniu procesu gospodarczego podmiotom rynkowym. Jednak badania ekonomistów głównego nurtu wskazują na wiele ułomności, które nie pozwalają na jego w pełni efektywne funkcjonowanie. Jedną z tych ułomności jest problem przywłaszczenia, dokładniej – jego skutki. Chęć maksymalizacji zysku przez przedsiębiorstwa, w sytuacji gdy ich inwestycje mogą zostać przywłaszczone przez inne firmy, skłania je do ich zaniechania. Skutkiem tego jest pogorszenie się efektywności gospodarowania oraz tworzenie rent ekonomicznych w ugrupowaniach przedsiębiorców. Celem niniejszego artykułu jest bliższa analiza problemu przywłaszczenia oraz możliwości jego przezwyciężenia w ramach społecznej gospodarki rynkowej za pomocą środków nienaruszających jej fundamentalnych zasad. Ponadto przezwyciężanie problemu przywłaszczenia stwarza szanse na skuteczniejsze stosowanie środków dyskrecjonalnych w sytuacji głębokiej depresji gospodarczej bez naruszania tych fundamentalnych zasad.

## SPOŁECZNA GOSPODARKA RYNKOWA I PROBLEM PRZYWŁASZCZENIA

W podejściu ordoliberalnym koncepcja polityki gospodarczej jest rozumiana jako orientacyjny model, dzięki któremu jest możliwe osiągnięcie materialnego zadania gospodarki, nie naruszając wartości społeczeństwa gospodarującego<sup>1</sup>. W koncepcji W. Euckena cele te są osiągnięte dzięki zastosowaniu zasady generalnej mówiącej o tym, że ceny w gospodarce powinny prawidłowo spełniać funkcję wskaźnika rzadkości dóbr oraz zasobów<sup>2</sup>. Zasada generalna jest wspierana przez pryncypia – zasady konstytuujące, a mianowicie: stabilność wartości pieniądza, otwartość rynków, prywatna własność środków produkcji, swobodę zawierania umów, odpowiedzialność materialną za wyniki działalności gospodarczej oraz stabilność polityki gospodarczej<sup>3</sup>. Należy podkreślić, że zasady te są spójne i jedynie w wyjątkowych okolicznościach ich działanie może być uzupełniane o dyskrecjonalne instrumenty polityki gospodarczej. Badania ekonomistów głównego nurtu zdają się potwierdzać konieczność stosowania tych zasad. F. Kydland oraz E. Prescott zauważają, że przestrzeganie zasad w polityce gospodarczej będzie prowadzić decydentów do osiągnięcia o wiele lepszych wyników, niż gdyby stosowali dyskrecjonalne działania<sup>4</sup>. W podobnym tonie wypowiada się R. Lucas twierdząc, iż w wypadku prowadzenia dyskrecjonalnej polityki gospodarczej, dostosowania w oczekiwaniach podmiotów gospodarczych będą prowadzić do osiągnięcia przez decydentów innych celów niż początkowo oczekiwali<sup>5</sup>. Z drugiej strony praktyka gospodarcza ostatnich lat wykazała brak spójności między zasadą swobody zawierania umów a zasadą materialnej odpowiedzialności za wyniki działalności gospodarczej. Stosowane obecnie pochodne instrumenty finansowe (które są umowami zawartymi między dwoma lub więcej podmiotami) pozwalają na oderwanie ryzyka od odpowiedzialności i tym samym ukazują

<sup>1</sup> P. Pysz, *Spoleczna gospodarka rynkowa. Ordoliberalna koncepcja polityki gospodarczej*, WN PWN, Warszawa 2008, s. 28.

<sup>2</sup> K. Beck, P. Wałag, *Konkurencyjność gospodarki w świetle koncepcji ordoliberalnych*, [w:] D. Kopycińska (red.), *Funkcjonowanie gospodarki polskiej po 20 latach transformacji*, Print Group, Szczecin 2009, s. 23.

<sup>3</sup> W. Eucken, *Podstawy polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2005, s. 295–329.

<sup>4</sup> F. Kydland, E. Prescott, *Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans*, „The Journal of Political Economy”, Vol. 85, No. 3 (Jun., 1977), s. 487.

<sup>5</sup> R. Lucas, *Econometric Policy Evaluation: A Critique*, [w:] K. Brunner i A. Meltzer, *The Phillips Curve and Labor Markets*, North Holland, Amsterdam 1976, s. 41–42.

konieczność rewizji poglądów na temat spójności tych zasad (wskazując na prymat tej drugiej).

L. Erhard za najważniejsze zasady ładu społecznej gospodarki rynkowej uważał: konkurencję rynkową, pełne zatrudnienie, stabilność cen oraz dywersyfikację substancji majątkowej w społeczeństwie<sup>6</sup>. Jednak także on twierdził, iż w sytuacji poważnego kryzysu konieczne jest stosowanie dyskrecjonalnych działań nakierowanych na zwiększanie zagregowanego popytu<sup>7</sup>. Stosowanie dyskrecjonalnych działań w wyjątkowo niekorzystnych warunkach wydaje się być zgodne z koncepcją społecznej gospodarki rynkowej. Jak zauważa T.H. Veblen, w fazie depresji gospodarczej słabsze przedsiębiorstwa zostają wyeliminowane z rynku bądź nabyte przez większe i silniejsze, co prowadzi do postępującej koncentracji i ograniczenia konkurencji na rynku<sup>8</sup>, a to z kolei do monopolizacji gospodarki. Jest to zjawisko sprzeczne z ideą społecznej gospodarki rynkowej, powinno więc stosować się środki mające na celu przeciwdziałanie mu.

Problemy z realizacją *dobrobytu dla wszystkich* za pomocą koncepcji ordoliberalnej mogą leżeć nie tylko po stronie makroekonomicznych niesprawności rynku, jakimi są wahania poziomu produkcji i zatrudnienia oraz inflacja. W głównym nurcie teorii ekonomii szeroko dyskutuje się znaczenie niesprawności mechanizmu rynkowego na poziomie mikroekonomicznym. Należą do nich<sup>9</sup>: istnienie monopolu naturalnych, bariery wejścia i wyjścia, niekompletność rynków i jego skutki w postaci efektów zewnętrznych, istnienie dóbr publicznych oraz związanego z nim problemu gapowicza, koszty transakcyjne, asymetria informacji, istnienie dóbr społecznie pożądaných, nieakceptowane ze społecznego punktu widzenia rozpiętości w podziale dochodu oraz będący przedmiotem tego artykułu problem przywłaszczenia. Z tego względu konieczne jest ustanowienie w ramach społecznej gospodarki rynkowej takich zasad oraz przygotowanie takich instrumentów, które będą mogły niwelować skutki tych niesprawności lub wręcz stanowić szansę na powodzenie prowadzonej polityki gospodarczej. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie problemu przywłaszczenia, pokazanie, w jaki sposób państwo może je niwelować, nie naruszając procesu gospodarowania, oraz dlaczego niwelowanie tej niesprawności rynku może okazać się wyjątkowo

<sup>6</sup> P. Pysz, *Spoleczna gospodarka...*, op. cit., s. 103.

<sup>7</sup> H. Wünsche, *Ludwiga Erharda negacja polityki koniunkturalnej i akceptacja polityki antykryzysowej J.M. Keynesa*, [w:] E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Idee ordo i społeczna gospodarka rynkowa*, PTE, Warszawa 2010, s. 124.

<sup>8</sup> D. Colander, H. Landreth, *Historia myśli ekonomicznej*, WN PWN, Warszawa 2005, s. 362.

<sup>9</sup> N. Acocella, *Zasady polityki gospodarczej*, WN PWN, Warszawa 2002, s. 111.

przydatne w sytuacji głębokiej depresji gospodarczej. By tego dokonać, należy wprowadzić do analizy proste narzędzie, jakim jest ordoliberalna funkcja dobrobytu, uzupełniona o koszty podjęcia interwencji przez państwo:

$$D = f(E, S, C) \quad (1)$$

gdzie:

$D$  – dobrobyt,

$E$  – efektywność (wielkość produkcji przy danych zasobach czynników wytwórczych),

$S$  – sprawiedliwość (równomierność rozkładu dochodu w społeczeństwie),

$C$  – koszty działań mających na celu podniesienie  $E$  lub/  $S$  (koszt alternatywny pieniędzy podatników, które mogłyby być przeznaczone na inny cel lub przeznaczone na konsumpcje).

Ordoliberalna funkcja dobrobytu ma specyficzne właściwości, czyniące ją kompatybilną z poglądami W. Euckena oraz L. Erharda:

- 1)  $\frac{\partial D}{\partial E} > 0$  – dobrobyt jest pozytywną funkcją efektywności,
- 2)  $\frac{\partial D}{\partial S} > 0$  – dobrobyt jest pozytywną funkcją sprawiedliwości,
- 3)  $\frac{\partial D}{\partial C} < 0$  – dobrobyt jest negatywną funkcją kosztów.

Dodatkowo należy przyjąć założenie, że władzom gospodarczym zależy na maksymalizacji dobrobytu społeczeństwa bez pogwałcenia zasad społecznej gospodarki rynkowej, w szczególności kompleksowości, spójności oraz długiego horyzontu czasowego<sup>10</sup>. Zgodnie z zasadami ekonomii dobrobytu działanie państwa jest uzasadnione tylko i wyłącznie w sytuacji, gdy wpływ poprawy efektywności lub/  $S$  na dobrobyt jest większy niż wpływ na dobrobyt kosztu, jaki trzeba ponieść, by uzyskać taki wynik. Ponieważ wpływ poniesionych kosztów na dobrobyt można formalnie zapisać jako:

$$\frac{dD}{dC} = \frac{\partial D}{\partial E} \frac{dE}{dC} + \frac{\partial D}{\partial S} \frac{dS}{dC} + \frac{\partial D}{\partial C}, \quad (2)$$

to warunkiem tego, by podjęcie interwencji było zasadne, jest:

$$\frac{\partial D}{\partial E} \frac{dE}{dC} + \frac{\partial D}{\partial S} \frac{dS}{dC} > - \frac{\partial D}{\partial C}, \quad (3)$$

<sup>10</sup> P. Pysz, *Komplementarność i synteza koncepcji polityki gospodarczej Waltera Euckena i Ludwiga Erharda*, [w:] E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Idee ordo i społeczna gospodarka rynkowa*, PTE, Warszawa 2010, s. 85.

Oczywiście to uproszczony schemat warunku na zasadność podjęcia przez decydentów gospodarczych działań, którego dokładniejszy obraz można znaleźć w dodatku matematycznym na końcu artykułu.

W dalszej części artykułu zostanie przedstawiony problem zewnętrznych korzyści skali oraz infrastruktury gospodarczej. Te dwa elementy pomogą w wyjaśnieniu zarówno istoty samego problemu przywłaszczenia (*appropriability problem*), jak i implikacji, jakie niesie on ze sobą dla społecznej gospodarki rynkowej. Należy przy tym zauważyć, że problem przywłaszczenia jest różnie definiowany w literaturze. S.G. Winter zauważa, że w swoich pracach J. Schumpeter, K. Arrow oraz D. Teece, pisząc o problemie przywłaszczenia, koncentrują się wokół innowacji<sup>11</sup>. Zgodnie z opracowaną przez tego autora i wywiedzioną z J. Schumpetera intuicją problem przywłaszczenia ma miejsce wtedy, gdy ktoś – najczęściej inna firma lub przedsiębiorca – odnosi korzyści z pomysłu innowatora, nie ponosząc kosztów z tego tytułu. Sytuacja taka ma – zdaniem J. Schumpetera – miejsce na doskonale konkurencyjnym rynku, gdzie pomysły innowatorów są *idealnie szybko* przyswajane przez rynek<sup>12</sup>. Zdaniem K. Arrowa, przywłaszczenie korzyści z pomysłu innowatora jest skutkiem specyficznych właściwości informacji, która jest główną częścią składową innowacji<sup>13</sup>. D. Teece stwierdza, iż możliwa jest sytuacja, że podmioty wykorzystujące wynalazek innowatora bez jego zgody mogą odnosić z tego tytułu większe korzyści niż sam innowator<sup>14</sup>. A. Sørensen – podobnie, jak wymienieni wcześniej autorzy – odnosi problem przywłaszczenia w głównej mierze do kwestii innowacji<sup>15</sup>. P. Karaś rozszerza te definicje i stwierdza, że problem przywłaszczenia ma miejsce tam, gdzie nabywca informacji może bez wiedzy lub zgody producenta udostępniać ją dalej lub czerpać z niej korzyści majątkowe<sup>16</sup>. W tej pracy została przyjęta za P. Krugmanem

<sup>11</sup> S.G. Winter, *The Logic of appropriability: From Schumpeter to Arrow to Teece*, „Research Policy” 35 (2006), s. 1100.

<sup>12</sup> J. Schumpeter, *Capitalism, socialism, democracy*, George Allen & Unwin, New York 1943, s. 105.

<sup>13</sup> K. Arrow, *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*, [w:] R. Nelson (red.), *The Rate and Direction of Inventive Activity* Princeton University Press, Princeton, New Jersey 1962, s. 614.

<sup>14</sup> D. Teece, *Profiting from technological innovation*, „Research Policy” 15 (6), 1986, s. 285.

<sup>15</sup> A. Sørensen, *R&D Subsidies and the Surplus Appropriability Problem*, CEBR 2006, s. 2.

<sup>16</sup> P. Karaś, *Przegląd głównych nurtów teoretycznych uzasadniających istnienie banku jako pośrednika finansowego*, „Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni” 2006, nr 5, s. 76.

i M. Obstfeldem jeszcze szersza definicja problemu przywłaszczania<sup>17</sup>. Przez problem przywłaszczania rozumie się sytuację, w której jedne przedsiębiorstwa, nie ponosząc kosztów, są beneficjentami korzyści z działalności innych przedsiębiorstw. Dzieje się tak wówczas, gdy przedmiotem działalności podmiotów gospodarczych są inwestycje posiadające cechy dóbr publicznych<sup>18</sup>, czyli inwestycje zarówno w wiedzę, informację, jak i w infrastrukturę. Fakt, iż pozostałe przedsiębiorstwa mogą nieodpłatnie korzystać z ich inwestycji, skłania je do zaniechania tych pożytecznych ze społecznego punktu widzenia działań. Analiza mechanizmu działania tego zjawiska jest przedmiotem dalszej części opracowania.

## ZEWNĘTRZNE KORZYŚCI SKALI

Zagadnieniem poruszonym bardzo często w literaturze ekonomicznej są korzyści skali produkcji<sup>19</sup>. Występują one, gdy procentowy wzrost produkcji jest większy od procentowego wzrostu nakładów czynników produkcji<sup>20</sup>, co bezpośrednio przekłada się na obniżenie jednostkowego kosztu produkcji. Występowanie tego zjawiska jest najczęściej kojarzone z wydłużaniem serii produkcyjnych, lepszym podziałem pracy oraz efektami uczenia się (ruch wzdłuż krzywej doświadczenia<sup>21</sup>). Korzyści skali mają we współczesnych gospodarkach ogromne znaczenie nie tylko dla samych przedsiębiorstw, ale także dla gospodarki jako całości. Świadczyć o tym może popularność endogenicznych modeli wzrostu gospodarczego opartych na korzyściach skali<sup>22</sup>, efektach uczenia się<sup>23</sup> oraz kapitale ludzkim<sup>24</sup>.

Jednak istnieje także inna grupa korzyści skali, których działanie jest wynikiem procesów zachodzących poza obrębem przedsiębiorstwa, tzw. zewnętrzne

<sup>17</sup> P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, t. 1, WN PWN, Warszawa 2007, s. 367.

<sup>18</sup> D. Colander, *Economics*, Irwin, Boston 1993, s. 100.

<sup>19</sup> W.J. Baumol, A.S. Blinder, *Economics. Principles and Policy*, Harcourt Brace Jovanovich, Nowy Jork 1991, s. 481–482.

<sup>20</sup> H.R. Varian, *Intermediate Microeconomics. A Modern Approach*, W.W. Norton & Company, Londyn–Nowy Jork 1987, s. 319.

<sup>21</sup> W.R. Samuelson, S.G. Marks, *Ekonomia menadżerska*, PWE, Warszawa 2009, s. 296.

<sup>22</sup> P.M. Romer, *Increasing Returns and Long-Run Growth*, „The Journal of Political Economy”, Vol. 94, No. 5. (Oct., 1986), s. 1005.

<sup>23</sup> P. de Grauwe, *Unia walutowa*, PWE, Warszawa 2003, s. 78–79.

<sup>24</sup> R. Lucas, *On the Mechanics of Economic Development*, „Journal of Monetary Economics” 22(1988), s. 6.

korzyści skali. Zewnętrznymi korzyściami skali można określić ogół procesów zachodzących na zewnątrz przedsiębiorstwa i od niego w znacznej części niezależnych, które prowadzą do obniżenia się jego jednostkowego kosztu produkcji. Już A. Marshall zwracał uwagę na fakt, iż skupianie wielu firm z jednej branży w bliskiej przestrzeni geograficznej może prowadzić do zwiększenia ich ogólnej rentowności – przesuwania się w dół krzywych kosztów indywidualnych przedsiębiorstw<sup>25</sup>. Definiował zewnętrzne korzyści skali jako oszczędności wynikające ze wzrostu produkcji w całej gałęzi<sup>26</sup> i wyróżniał w swoich pracach ich trzy podstawowe źródła<sup>27</sup>:

- 1. Wypiecjalizowani dostawcy** – po pierwsze, duża liczba przedsiębiorstw produkujących wyroby będące bliskimi substytutami będzie zgłaszać zapotrzebowanie na tego samego rodzaju materiały. Ze względu na zwiększony popyt na swoje produkty przedsiębiorstwa wytwarzające te materiały staną się beneficjentami wewnętrznych korzyści skali, dzięki czemu będą mogły sprzedawać firmom w omawianej branży produkty po niższej cenie. Po drugie, przedsiębiorstwa zajmujące się konkretną działalnością potrzebują do tego celu wyspecjalizowanych maszyn i specyficznych usług. Jeżeli zgłaszany przez nie popyt na te maszyny i usługi będzie dostatecznie duży, znajdą się firmy, które będą wytwarzać je dla całej branży po niższej cenie, niż gdyby każde z przedsiębiorstw w branży wytwarzało je tylko dla siebie.
- 2. Mobilizacja rynku pracy** – skupienie dużej liczby firm o podobnym profilu działalności w jednym obszarze prowadzi do utworzenia się wspólnego rynku pracowników o wysokich, a co najważniejsze wymaganych przez te firmy kwalifikacjach. Prowadzi to do obniżenia kosztów zarówno szkoleń, jak i rekrutacji. Eliminuje przez to także w pewnym stopniu sztuczne zawyżanie się poziomu płacy spowodowane przez asymetrię informacji<sup>28</sup> i dobieranie pracowników na zasadzie selekcji negatywnej<sup>29</sup>.
- 3. Dyfuzja wiedzy** – umiejscowienie w jednej przestrzeni dużej liczby przedsiębiorstw zajmujących się działalnością o podobnym charakterze, prowadzi do szybszego gromadzenia się koniecznej do usprawniania procesów

<sup>25</sup> M. Blaug, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994, s. 389.

<sup>26</sup> J. Dzionek-Kozłowska, *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla*, WN PWN, Warszawa 2007, s. 152.

<sup>27</sup> P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa...*, op. cit., s. 198–201.

<sup>28</sup> J.E. Stiglitz, *Information and the Change in the Paradigm in Economics*, „The American Economic Review”, Vol. 92, No. 3 (Jun., 2002), s. 464.

<sup>29</sup> E. Kwiatkowski, *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, WN PWN, Warszawa 2006, s. 190.



produkcji wiedzy oraz jej krążenia między tymi przedsiębiorstwami zarówno formalnymi, jak i nieformalnymi kanałami.

Zewnętrzne korzyści skali omawiane przez A. Marshalla są *explicite* związane ze skupieniem przedsiębiorstw operujących w określonej branży w jednym regionie. Jednak zewnętrzne korzyści skali mogą występować nie tylko dzięki bliskości geograficznej, a wręcz mogą mieć odbicie w całej gospodarce. Sam fakt rozwoju przedsiębiorstw operujących w danej branży oraz wzrastający popyt na ich produkty może prowadzić do obniżania się ich kosztów przeciętnych z dwóch powodów:

- po pierwsze, firmy będące dostawcami surowców, półproduktów i maszyn dla tych przedsiębiorstw stają się beneficjentami wewnętrznych korzyści skali, przez co są w stanie oferować swoje produkty po niższej cenie;
- po drugie, do sektora wyżej wymienionych dostawców na skutek wzrostu przeciętnej stopy zysku wywołanej wzmożonym popytem zaczną napływać nowe przedsiębiorstwa, zaostrzając konkurencję i zwiększając presję na spadek ceny.

Działanie zewnętrznych korzyści skali może być bezpośrednio związane z występowaniem wewnętrznych korzyści skali. Np. przedsiębiorstwo A jest jedynym producentem danego półproduktu, z którego korzystają firmy 1, 2 i 3. Jeżeli rośnie popyt na produkty firm 1, 2 i 3, to przedsiębiorstwo A zacznie wydłużać swoje serie produkcyjne i tym samym będzie beneficjentem wewnętrznych korzyści skali. Zwiększy sprzedaż swojego półproduktu i obniży jego cenę. Natomiast firmy 1, 2 i 3 stają się beneficjentami zewnętrznych korzyści skali wynikających z faktu obniżenia ceny swoich półproduktów przez przedsiębiorstwo A. Jeżeli przedsiębiorstwo A nie zdecydowałoby się na obniżkę ceny, zostałoby narażone na wejście do jego branży nowego przedsiębiorstwa B. W tej sytuacji to zaostrzona konkurencja byłaby źródłem obniżki cen, a tym samym zewnętrznych korzyści skali. Już J.A. Schumpeter podkreślał, iż w sytuacji gdy firma jest narażona na wejścia potencjalnych konkurentów, działa w warunkach stałego zagrożenia<sup>30</sup> (jest to również zgodne z podejściem teorii rynków spornych<sup>31</sup>/potencjalnie konkurencyjnych, która to jednak zakłada brak kosztów wejścia i wyjścia oraz bliskie zerowym koszty utopione<sup>32</sup>). Będzie ona obniżać cenę oraz poprawiać jakość swoich produktów tylko po to, by nie dopuścić potencjalnych konkurentów do zagarnięcia

<sup>30</sup> J. Schumpeter, *Capitalism, socialism, democracy*, George Allen & Unwin, New York 1943, s. 85.

<sup>31</sup> B. Andreosso, D. Jacobson, *Industry Economics and Organization. A European perspective*, McGraw-Hill, New York 2005, s. 33–35.

<sup>32</sup> N. Acocella, *Zasady polityki...*, op. cit., s. 114.

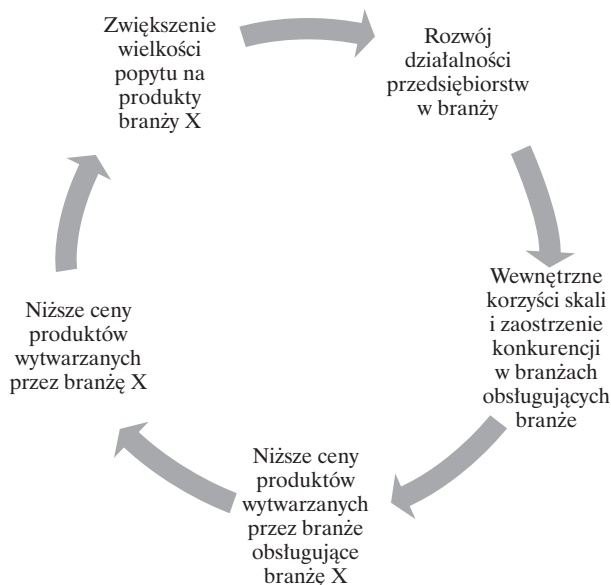


części jej udziału w rynku. Spadek kosztów dostawców będzie dodatkowo potęgowany przez efekty uczenia się. Dostawcy poprzez zwiększanie wielkości swojej produkcji przesuwają się szybciej wzdłuż krzywej uczenia się, która to jest funkcją skumulowanej w czasie produkcji. Akumulacja wiedzy, jaka następuje w procesie produkcji, jest dodatkowym, dynamicznym, źródłem zewnętrznych korzyści skali.

W praktyce gospodarczej przedsiębiorstwa przez cały czas są pod wpływem działania wewnętrznych i zewnętrznych korzyści skali. Firmy z danego sektora, rozwijając działalność produkcyjną, stają się beneficjentami zarówno wewnętrznych – wynikających z wydłużania serii produkcyjnych, jak i zewnętrznych – wynikających z możliwości negocjacji lepszych cen u dostawców ze względu na wzrost wolumenu zamówienia – korzyści skali. Należy także podkreślić, iż wewnętrzne korzyści skali w jednym przedsiębiorstwie mogą być, i bardzo często są, źródłem zewnętrznych korzyści dla innych przedsiębiorstw.

Rysunek 1

**Pętla wzajemnie napędzającego się rozwoju przedsiębiorstw w skali gospodarki**



Źródło: opracowanie własne.

Zgodnie z przedstawioną powyżej koncepcją korzyści skali rozwój przedsiębiorstw w danej branży będzie prowadził do uruchomienia w całej gospo-

darce serii procesów. Zostało to zobrazowane na rysunku 1. Pokazano na nim pętlę reakcji zależności między wewnętrznymi a zewnętrznymi korzyściami skali. Rozwój branży X prowadzi do rozwoju firm w branżach ją obsługujących, co z kolei jest przyczyną obniżenia cen ich produktów. Niższe koszty przedsiębiorstw z branży pozwolą operującym w niej przedsiębiorstwom na obniżenie swoich cen i tym samym wzrost wielkości popytu na swoje produkty. W ten sposób pętla zamyka się, a proces zaczyna się od początku. Godnym uwagi faktem jest to, że rozwój branży X może prowadzić do rozwoju kilku branż, z których każda jest obsługiwana przez kolejne kilka branż. W ten sposób powstaje reakcja łańcuchowa obejmująca swoimi skutkami całą gospodarkę. Można więc powiedzieć, że zewnętrzne korzyści skali nie muszą wynikać z bliskości geograficznej przedsiębiorstw w danej branży, choć jest to czynnik, który może je potęgować oraz być akceleratorem ich działania.

Opisany schemat funkcjonowania korzyści skali, jako źródła stałej obniżki cen oraz ciągłego i wzajemnie napędzanego rozwoju wielu branż w gospodarce, brzmi optymistycznie. Jednak w gospodarce występuje wiele sił, które będą utrudniać ten proces. Wykrycie jednego z tych czynników, a mianowicie problemu przywłaszczenia oraz jego charakterystyka i możliwości przeciwdziałania będą przedmiotem dalszej części artykułu.

## INFRASTRUKTURA

Żadne przedsiębiorstwo nie jest w stanie funkcjonować w próżni. Ze względu na to poprawne funkcjonowanie każde przedsiębiorstwo wymaga istnienia odpowiedniej infrastruktury. Przez infrastrukturę należy rozumieć ogół warunków koniecznych do prowadzenia danej działalności gospodarczej.

I. Pietrzyk wymienia dwa rodzaje infrastruktury<sup>33</sup>:

- tradycyjną, „ciężką” (jak np. drogi lub autostrady), mającą podstawowe znaczenie dla możliwości funkcjonowania podmiotów gospodarczych, jednak malejące w procesie wchodzenia na coraz wyższe poziomy rozwoju gospodarczego;
- „lekką” dotyczącą przekazywania informacji oraz ogólnie inwestycji niematerialnych, które to nabierają coraz większego znaczenia na współczesnym etapie rozwoju społeczno-ekonomicznego.

<sup>33</sup> I. Pietrzyk, *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, WN PWN, Warszawa 2000, s. 22.

Podążając za tym rodzajem rozumowania, należy zwrócić uwagę na pominięty przez autorkę fakt, iż do infrastruktury lekkiej możliwe jest zaliczenie szeroko pojętej infrastruktury instytucjonalnej. Instytucje można definiować szeroko, jak dokonał tego T.H. Veblen, ujmując je jako *nawyki myślowe, które są akceptowane w dowolnym szczególnym czasie*<sup>34</sup>, obowiązujące dopóki nie zostaną wyparte przez inne<sup>35</sup>. Mogą one też zostać zdefiniowane w bardziej wąski sposób, jak zostało to zrobione przez D.C. Northa, który za instytucje uznaje *reguły postępowania ludzi w życiu społecznym – reguły powstające w wyniku dążenia do uporządkowania ludzkich interakcji i zmniejszenia niepewności*<sup>36</sup>. D.C. North zauważa także, iż instytucje występują zarówno w postaci nieformalnych zwyczajów, jak i w najbardziej sformalizowanej postaci, czyli aktów prawnych<sup>37</sup>. Niezależnie od tego, którą z definicji przyjąć, funkcjonowanie jakiegokolwiek firmy wydaje się być niemożliwe bez odpowiedniego zestawu instytucji. Przykładowo, bardzo utrudnionym zadaniem byłoby prowadzenie przedsiębiorstwa zajmującego się produkcją żywności przy braku prawa własności (sformalizowane instytucje) oraz społeczeństwie przyzwyczajonym do zbieractwa i łowiectwa (nieformalne instytucje). W dalszej części tekstu główny nacisk zostanie położony na infrastrukturę ciężką i instytucjonalną w postaci sformalizowanej.

Znaczna część infrastruktury niezbędnej do funkcjonowania przedsiębiorstw ma cechy dóbr publicznych, a mianowicie niewyłączalność i nierywalizowalność<sup>38</sup>. Niewyłączalność znaczy, że wyłączenie danego podmiotu z konsumpcji tego dobra jest niemożliwe lub niesie za sobą ponoszenie specjalnych kosztów<sup>39</sup>. Nierywalizowalność oznacza, że konsumpcja dobra przez jeden podmiot nie zmniejsza możliwości konsumpcji tego dobra przez inny podmiot<sup>40</sup> dla dowolnej liczby podmiotów<sup>41</sup>. Bardzo łatwo można wyobrazić sobie występowanie tych dwóch cech (do pewnego stopnia, ponieważ po przekroczeniu pewnej granicy może pojawić się zjawisko zwane *overcrow-*

<sup>34</sup> D. Colander, H. Landreth, *Historia myśli...*, op. cit., s. 357.

<sup>35</sup> T.H. Veblen, *The Preconceptions of Economic Science*, „The Quarterly Journal of Economics”, Vol. 14, No. 2 (Feb., 1900), s. 241.

<sup>36</sup> D. Colander, H. Landreth, *Historia myśli...*, op. cit., s. 566.

<sup>37</sup> D.C. North, *Institutions*, „The Journal of Economic Perspectives”, Vol. 5, No. 1 (Winter, 1991), s. 97.

<sup>38</sup> J. Sloman, *Podstawy ekonomii*, WN PWE, Warszawa 2001, s. 235–236.

<sup>39</sup> N. Acocella, *Zasady polityki...*, op. cit., s. 133.

<sup>40</sup> J.E. Stiglitz, *Ekonomia sektora publicznego*, WN PWN, Warszawa 2004, s. 150.

<sup>41</sup> P. Samuelson, *The Pure Theory of Public Expenditure*, „The Review of Economics and Statistics”, Vol. 36, No. 4 (Nov., 1954), s. 387.

ding, którym zajmuje się ekonomiczna teoria klubów<sup>42</sup>) w dobrach należących do infrastruktury ciężkiej (np. autostrada), natomiast można mieć problemy z ich uchwyceniem, patrząc na infrastrukturę przez pryzmat instytucji. Jednak A. Sztaba zauważa, że prawo (konkretne instytucje prawne) spełnia definicyjne założenia dobra publicznego wtedy, gdy w jednakowy sposób służy wszystkim podmiotom (np. w danej branży)<sup>43</sup>. Więc w sytuacji, gdy jakaś regulacja jest korzystna dla całej branży w jednakowym stopniu, jest ona zarówno dobrem publicznym, jak i elementem infrastruktury – warunkiem sprawnego funkcjonowania branży.

Przedsiębiorstwa same mogą tworzyć infrastrukturę sprzyjającą ich działalności, jednak ze względu na opisane wyżej cechy infrastruktury wiąże się to z faktem, że będą zmuszone do wzajemnej współpracy oraz narażone na skutki problemu gapowicza. W tej sytuacji problem gapowicza będzie przejawiał się w tym, że część firm postanowi zaniechać działalności, licząc na to, że będą beneficjentami inwestycji w infrastrukturę nie ponosząc żadnych kosztów<sup>44</sup>. Problem ten może występować w branży o dowolnej liczbie przedsiębiorstw, z wyłączeniem monopolu. W branżach o bardzo dużej liczbie przedsiębiorstw koordynacja ich decyzji inwestycyjnych oraz wystąpienie problemu gapowicza będzie oczywiście większe niż w przypadku gałęzi bliższych strukturze monopolistycznej. Jednak na potrzeby dalszych rozważań wprowadzono założenie, iż firmy będą ściśle ze sobą współpracować, zaś prawdopodobieństwo wystąpienia problemu gapowicza dąży do zera. Uzasadnić to można faktem, iż wprowadzenie problemu gapowicza nie zmienia wniosków, a jedynie komplikuje analizę.

Pierwsze założenie, jakie należy przyjąć, stanowi, iż w danej branży działa dziesięć przedsiębiorstw, z których każde dostarcza do położonego nieopodal miasta swoje produkty. Analitycy tych firm doszli do wniosku, że budowa nowej drogi obniży koszty transportu o 2/3. Jednak żadnej z firm nie stać na to, by samodzielnie przeprowadzić taką inwestycję. Jednak gdyby postanowiły dokonać tej inwestycji wspólnie, koszty zmniejszyłyby się o 9/10, co pozwoliłoby każdej na partycypowanie w niej. Skutkiem tego byłoby obniżenie kosztów produkcji (przesunięcie krzywej kosztu krańcowego w dół), co zgodnie z neoklasyczną teorią przedsiębiorstwa oraz marginalną zasadą

<sup>42</sup> J.M. Buchanan, *An Economic Theory of Clubs*, „Economica”, New Series, Vol. 32, Issue 125 (Feb., 1965), s. 1–2.

<sup>43</sup> M. Raczyński, S. Sztaba, A. Walczykowska, *W pogoni za rentą*, Read Me, Warszawa 1998, s. 50.

<sup>44</sup> R. Gilbert, X. Vives, *Entry Deterrence and the Free Rider Problem*, „The Review of Economic Studies”, Vol. 53, No. 1 (Jan., 1986), s. 71.

maksymalizacji zysku w punkcie przecięcia krzywej kosztu krańcowego z krzywą utargu krańcowego<sup>45</sup> oznaczałoby wzrost zysków dla przedsiębiorstw<sup>46</sup>. Wzrost produkcji oznaczałby niższe ceny dla konsumentów, którzy również staliby się beneficjentami tej inwestycji.

Kolejny przykład może dotyczyć infrastruktury lekkiej, a dokładniej – instytucji. W danej branży istnieje 10 firm i zarządy każdej z nich zdają sobie sprawę, że istniejące przepisy prawne utrudniają im prowadzenie działalności gospodarczej. Żadnego przedsiębiorstwa z osobna nie stać na wynajęcie lobbystów, którzy mogliby wpłynąć na polityków, by zmienili istniejące przepisy (przy założeniu, że nie będą one szkodzić społeczeństwu jako całości). W tej sytuacji rozłożenie kosztów na większą liczbę przedsiębiorstw może pomóc w stworzeniu dla przedsiębiorstw lepszych warunków funkcjonowania – infrastruktury. Skutkiem takiego postępowania – podobnie, jak wcześniej – będzie wzrost zysków przedsiębiorstw oraz niższe ceny produktów dla konsumentów.

Są to typowe przykłady zewnętrznych korzyści skali, gdzie dzięki działaniu większej liczby przedsiębiorstw, koszt inwestycji w infrastrukturę może ulegać większemu rozkładowi i stanowić mniejsze obciążenie dla każdego z nich z osobna. Dzięki mechanizmom opisanym w pierwszej części artykułu zewnętrzne korzyści skali mogą także przenosić się na inne branże. Jednak w tej sytuacji – podobnie, jak wcześniej opisany schemat działania – jest rzadkością. Przyczyną takiego stanu rzeczy jest problem przywłaszczenia, na jaki natrafiają firmy działające w dowolnej branży.

Należy jednak zaznaczyć, że polepszanie infrastruktury, będące zewnętrznym efektem skali, może występować niezależnie od działań samych przedsiębiorstw. Doskonałym przykładem tego zjawiska jest szkolnictwo. W momencie, gdy dana branża rozrasta się i nabiera coraz większego znaczenia w gospodarce, rośnie w niej zapotrzebowanie na odpowiednio wykwalifikowanych pracowników. Szkoły, które same są zainteresowane przyciągnięciem jak największej liczby klientów, będą dostosowywać swój program tak, by jak najlepiej odpowiadał wymaganiom rynku pracy. Tym samym będą oferować wykształcenie pomagające zdobyć zatrudnienie w rozrastającej się branży. Dla przedsiębiorstw z tej branży oznacza to zmniejszenie kosztów szkoleń i rekrutacji oraz zmniejszenie problemu zawyżania płacy powyżej poziomu

<sup>45</sup> P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Ekonomia*, PWN, Warszawa 1995, s. 777.

<sup>46</sup> Należy dodać, iż w krótkim okresie ostateczny poziom zysku zależy jeszcze od wpływu kosztów inwestycji na koszt stały i tym samym koszt przeciętny, który w przeciwieństwie do kosztu krańcowego jest zależny od kosztów stałych.

równoważące rynek, który jest spowodowany selekcją negatywną<sup>47</sup>. Jest to typowy przykład zewnętrznych korzyści skali, kiedy to infrastruktura poprawia się niezależnie od zamierzonych działań przedsiębiorstw.

## PROBLEM PRZYWŁASZCZENIA

Utrzymując przyjęte w poprzedniej części założenie o współpracy firm w jednej branży oraz wynikającym z tego brakiem problemu gapowicza, dokonana zostanie analiza zachowania przedsiębiorstw mających możliwość zrealizowania inwestycji w infrastrukturę (podobna analiza z pominięciem tych założeń może zostać przygotowana dla monopolu). Przedsiębiorstwa już istniejące w danej branży (i), podejmując decyzję o inwestycji w infrastrukturę, muszą wziąć pod uwagę fakt, iż podjęte przez nie inwestycje mogą zlikwidować część barier wejścia i umożliwić tym samym wejście potencjalnym konkurentom (p) – inwestycje podnoszące rentowność w całej branży będą prowadzić do wzrostu kosztu alternatywnego w innych branżach i zatem wchłaniać z nich konkurencję. Do analizy postępowania istniejących już w branży firm oraz potencjalnych konkurentów można posłużyć się teorią gier, a dokładniej grą niekooperacyjną. Pierwszym graczem są istniejące firmy, natomiast drugim potencjalna konkurencja – firmy, które mogą próbować wejść do branży pod warunkiem zaistnienia określonych okoliczności. Grę tych dwóch grup przedstawiono za pomocą macierzy wypłat (rysunek 2).

Rysunek 2

Macierz wypłat dla istniejących firm oraz potencjalnej konkurencji

		Istniejące firmy			
		Inwestować		Nie inwestować	
Potencjalna konkurencja	Nie wchodzić	B		A	
		(i)	p	i	{p}
	15	0	10	0	
	Wchodzić	C		D	
i		{p}	(i)	p	
7	6	8	-4		

Źródło: opracowanie własne.

<sup>47</sup> K. Saczuk, *Wybrane zagadnienia ekonomii informacji a rynek pracy*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 5, s. 27.



Jeżeli potencjalna konkurencja postanowi nie wchodzić do branży, wówczas istniejące firmy będą wołały zainwestować w infrastrukturę, gdyż ich zyski wzrosną z 10 do 15, natomiast jeżeli potencjalna konkurencja postanowi wejść do branży, bardziej opłacalne dla istniejących przedsiębiorstw okaże się zaniechanie inwestycji, bowiem ich zyski spadną jedynie do 8, a nie do 7. W sytuacji gdy istniejące przedsiębiorstwa zdecydują się zainwestować w infrastrukturę, potencjalnej konkurencji bardziej opłaci się wejść do branży, ponieważ ich potencjalne zyski będą wynosić 6, a nie 0. Jeżeli istniejące przedsiębiorstwa zdecydują się nie inwestować, wtedy dla potencjalnej konkurencji rozwiązaniem optymalnym będzie nie wchodzić do branży – firmy mogące potencjalnie wejść – wolą nie otrzymywać żadnych zysków niż ponosić straty wysokości 4. W polu C suma wypłat uzyskiwanych przez istniejące i potencjalne przedsiębiorstwa jest mniejsza niż wypłata uzyskiwana w polu B przez istniejące przedsiębiorstwa po zainwestowaniu. Wynika mianowicie z faktu zaostrzenia konkurencji w branży i obniżeniu wielkości rent uzyskiwanych przez działające tam przedsiębiorstwa. Decyzje przedsiębiorstw istniejących oznaczono na rysunku 2 nawiasami kwadratowymi, natomiast potencjalnej konkurencji – klamrami. Ich najlepsze odpowiedzi na poczynania przeciwnika nie spotykają się w żadnym z okien macierzy wypłat. Oznacza to nie tylko, że w grze nie występuje równowaga Nasha – układ jest niestabilny<sup>48</sup>. Możliwe w tym momencie jest poszukiwanie równowagi ze względu na ryzyko w strategiach mieszanych<sup>49</sup>, jednak nie jest to odpowiednie rozwiązanie. Wynika mianowicie z faktu, iż w grze nie mamy do czynienia z równymi przeciwnikami. To istniejące firmy mają uprzywilejowaną pozycję, ponieważ ich decyzje są rozstrzygające dla całego przebiegu gry. Jest tak dlatego, że firmy niewystępujące na rynku nie mają możliwości koordynacji swoich decyzji, a samo ich wejście jest uzależnione od zniesienia barier wejścia przez firmy istniejące, które mają możliwość koordynacji swoich działań. Z tego względu dokonanie dalszej analizy decyzji przedsiębiorstw będzie wymagać innych metod.

Ze względu na fakt, że istniejące przedsiębiorstwa mają decydujące znaczenie, to właśnie od ich rachunku ekonomicznego zależy, czy inwestycje w rozbudowę infrastruktury zostaną podjęte. By rozpoznać ich zachowanie, konieczne jest wprowadzenie kilku oznaczeń:

- a* – zyski istniejących przedsiębiorstw;
- b* – koszty inwestycji w infrastrukturę;

<sup>48</sup> G. Owen, *Teoria gier*, PWN, Warszawa 1975, s. 16.

<sup>49</sup> M. Małowski, A. Wiczorek, H. Sosnowska, *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, WN PWN, Warszawa 2004, s. 41.

- c* – dodatkowe zyski uzyskane dzięki inwestycji w infrastrukturę;
- d* – część zysków przejęta przez nowo wchodzące do branży przedsiębiorstwa.

Kolejnym niezbędnym w analizie krokiem jest wprowadzenie założenia o działaniu przedsiębiorstw w warunkach ryzyka, co oznacza, iż są one w stanie szacować prawdopodobieństwa interesujących je zdarzeń (w odróżnieniu od warunków niepewności, kiedy nie są one w stanie oszacować prawdopodobieństw wystąpienia poszczególnych zdarzeń<sup>50</sup>) oraz uwzględniają je w swoich decyzjach.

Ostatnim niezbędnym założeniem jest obojętność wobec ryzyka przedsiębiorców. Wywód zachowuje swoją logikę, spójność oraz wnioski nawet przy założeniu awersji lub skłonności do ryzyka przedsiębiorców, jednak bardzo się komplikuje przy ich stosowaniu. Dodatkowo, jak później się okaże, preferencje wobec ryzyka nie wpływają na wynik, gdyż prawdopodobieństwa przyjmowane przez przedsiębiorców pozwalają na korzystanie jedynie z rachunku opartego na wielkościach wypłat. Założenie o obojętności wobec ryzyka implikuje, że przedsiębiorstwa, podejmując decyzję, kierują się kryterium wartości oczekiwanej<sup>51</sup> (*expected value*, EV) czyli iloczynowi prawdopodobieństwa wystąpienia określonego zdarzenia oraz wartości wypłaty odpowiadającej temu zdarzeniu. Oznacza to, że firmy w swoich decyzjach, starając się maksymalizować oczekiwane korzyści, będą wybierać te opcje, które dają im najwyższe wypłaty z największym prawdopodobieństwem. Wprowadzanie tego zestawu założeń umożliwi dokonanie analizy za pomocą specjalnie skonstruowanej macierzy wypłat dla firm już działających w branży (rysunek 3).

Istniejące firmy, decydując o podjęciu inwestycji w infrastrukturę, wiedzą, iż ich zachowanie może doprowadzić do jednej z czterech sytuacji. W sytuacji I (sytuacji wyjściowej), gdy do branży nie wchodzi konkurenci oraz przedsiębiorstwa istniejące nie inwestują, to osiągają zyski wielkości *a* z prawdopodobieństwem  $P(I)$ , co oznacza, że wartość oczekiwana wynosi  $EV_1 = P(I) * (a)$ . Jeżeli postanowią zainwestować, a do branży nie wejdą konkurenci (sytuacja II) – to zachowają zyski na poziomie *a* i poniosą koszty inwestycji wielkości *b* oraz osiągną dodatkowe zyski wielkości *c* z prawdopodobieństwem  $P(II)$ , wartość oczekiwana w tym przypadku wynosi  $EV_2 = P(II) * (a - b + c)$ . Jeżeli przedsiębiorstwa postanowią zainwestować, a konkurenci wejdą do branży (sytuacja III), to ich zyski będą z jed-

<sup>50</sup> N. Wilkinson, *Managerial Economics. A Problem-solving Approach*, Cambridge University Press, New York 2005, s. 440.

<sup>51</sup> M. Krzyśko, *Wykłady z teorii prawdopodobieństwa*, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa 2000, s. 141.

Rysunek 3

Macierz wypłat dla istniejących firm działających w warunkach ryzyka

		Istniejące firmy		Objaśnienie
		Inwestować	Nie inwestować	
Potencjalna konkurencja	Nie wchodzić	II	I	Sytuacja
		$a - b + c$	$a$	Zysk
		P(II)	P(I)	Prawdopodobieństwo
	Wchodzić	III	IV	Sytuacja
		$a - b + c - d$	$a - d$	Zysk
		P(III)	P(IV)	Prawdopodobieństwo

Źródło: opracowanie własne.

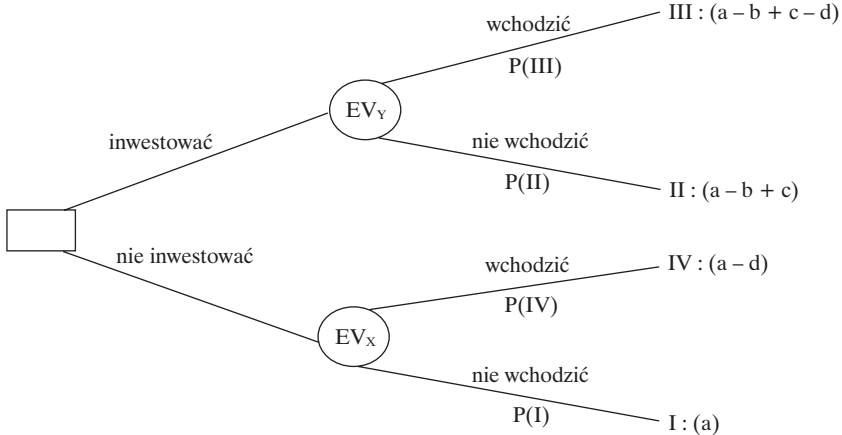
nej strony powiększone o dodatkową wielkość  $c$ , jednak z drugiej obniżone o koszt inwestycji  $b$  oraz część zysków zagarniętych przez konkurencję  $d$ . Wartość oczekiwana w tym przypadku wynosi  $EV_3 = P(\text{III}) * (a - b + c - d)$ . W sytuacji IV, gdy przedsiębiorstwa nie inwestują, a ich konkurenci pomimo tego wchodzi do branży, wielkość ich wypłaty to dotychczasowe zyski  $a$  pomniejszone o część zagarniętą przez konkurentów  $d$ . Wartość oczekiwana wynosi  $EV_4 = P(\text{IV}) * (a - d)$ . Ze względu na rozstrzygającą pozycję istniejących firm ich decyzja będzie uzależniona od możliwości uzyskania przez nie największych korzyści, co można prześledzić na drzewie decyzyjnym<sup>52</sup> (rysunek 4).

Drzewo decyzyjne na rysunku 4 prezentuje uogólniony schemat decyzji przedsiębiorstwa. Początkowo podejmuje ono decyzję o tym, czy inwestować czy nie, co skutkuje przejściem do któregoś z węzłów losowych. Jeżeli zainwestuje to z prawdopodobieństwem P(III), otrzyma wypłatę wielkości  $(a - b + c - d)$  lub z prawdopodobieństwem P(II) – wypłatę wysokości  $(a - b + c)$ , przy czym  $P(\text{II}) + P(\text{III}) = 1$ . Po podjęciu decyzji o zainwestowaniu, przedsiębiorstwa nie mają wpływu na wynik, jest on zależny od poczynań potencjalnej konkurencji, dlatego może być traktowany jako zdarzenie losowe. Wartość oczekiwana tej decyzji wynosi  $EV_Y = P(\text{II}) * (a - b + c) + P(\text{III}) * (a - b + c - d)$ . Podobnie jest w przypadku, gdy przedsiębiorstwa zdecydują się nie inwestować. Mogą one z prawdopodobieństwem P(I) otrzymać

<sup>52</sup> G. Koller, *Risk Assessment and Decision Making in Business and Industry*, Chapman & Hall/CRC, Boca Raton 2005, s. 274–275.

Rysunek 4

## Drzewo decyzyjne dla istniejących firm działających w warunkach ryzyka



Źródło: opracowanie własne.

wypłatę wysokości  $a$  lub  $(a - d)$  z prawdopodobieństwem  $P(IV)$ , przy czym  $P(I) + P(IV) = 1$ . Wartość oczekiwana decyzji o nieinwestowaniu wynosi  $EV_X = P(I) * (a) + P(IV) * (a - d)$ . W najbardziej ogólnym przypadku, by racjonalnie postępujące przedsiębiorstwa podjęły decyzję o inwestowaniu w infrastrukturę, musi być spełniona nierówność (4):

$$EV_X = P(I) * (a) + P(IV) * (a - d) \leq P(II) * (a - b + c) + P(III) * (a - b + c - d) = EV_Y. \quad (4)$$

Oznacza to, że istniejące przedsiębiorstwa zdecydują się zainwestować tylko wtedy, gdy iloczyny spodziewanych wypłat i ich prawdopodobieństw będą większe (lub przynajmniej równe) niż miałyby to miejsce w przeciwnym przypadku ( $EV_X \leq EV_Y$ ).

Utrzymując założenie, iż przedsiębiorstwa uwzględniają prawdopodobieństwa wystąpienia poszczególnych zdarzeń, możliwe jest rozpatrzenie bardziej szczegółowych przypadków. Racjonalne jest założenie, że firmy w danej branży zdają sobie sprawę, iż nierozwinięta infrastruktura nie tylko przeszkadza im w maksymalizacji zysków, ale także stanowi barierę wejścia dla potencjalnej konkurencji. W takiej sytuacji macierz wypłat będzie wyglądać tak, jak przedstawiono na rysunku 5.

Rysunek 5

**Macierz wypłat dla istniejących firm przy oszacowanych  
prawdopodobieństwach**

		<b>Istniejące firmy</b>	
		Inwestować	Nie inwestować
Potencjalna konkurencja	Nie wchodzić	<b>II</b> $a - b + c$ $P(\text{II}) \longrightarrow 0$	<b>I</b> $a$ $P(\text{I}) \longrightarrow 1$
	Wchodzić	<b>III</b> $a - b + c - d$ $P(\text{III}) \longrightarrow 1$	<b>IV</b> $a - d$ $P(\text{IV}) \longrightarrow 0$

Źródło: opracowanie własne.

Istniejące przedsiębiorstwa wiedzą, że inwestując w infrastrukturę obniżą bariery wejścia dla potencjalnej konkurencji. Przez to zdają sobie sprawę, iż prawdopodobieństwo tego, że po dokonaniu inwestycji w infrastrukturę nowe przedsiębiorstwa nie wejdą do gałęzi, oceniają jako dążące do zera (podejście to jest zgodne z koncepcją funkcji wagi w teorii perspektywy D. Kahnemana oraz A. Tverskyiego, która sugeruje, że ludzie traktują zdarzenia bardzo mało prawdopodobne jako niemożliwe, a bardzo prawdopodobne jak pewne<sup>53</sup>). A ponieważ  $P(\text{II}) + P(\text{III}) = 1$  i  $P(\text{II})$  dąży do 0 to  $P(\text{III})$  musi dążyć do jeden. Oznacza to, że przedsiębiorstwa mogą być pewne, iż przeprowadzenie inwestycji doprowadzi do nowych wejść i tym samym do zaostrzenia konkurencji. Z drugiej strony wiedzą też, że przy istniejących barierach wejścia nowa konkurencja w branży się nie pojawi, co oznacza, że prawdopodobieństwo ziszczenia się sytuacji IV dąży do zera. Podobnie jak poprzednio, skoro  $P(\text{I}) + P(\text{IV}) = 1$  i  $P(\text{IV})$  dąży do 0, to  $P(\text{I})$  musi dążyć do jeden. Sytuacja I jest więc nie tylko sytuacją wyjściową, ale sytuacją, w której przedsiębiorstwa osiągają zyski wielkości  $a$  z prawdopodobieństwem dążącym do 1. By dążące do maksymalizacji zysku przedsiębiorstwa były skłonne zainwestować po raz kolejny, spełniona musi zostać nierówność (4). Tym razem możliwe jest jednak uproszczenie tej nierówności. Po pierwsze, znane są już prawdopodobieństwa wystąpienia poszczególnych zdarzeń:

<sup>53</sup> D. Kahneman, A. Tversky, *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*, „Econometrica” 1979, Vol. 47, No. 2, s. 282.

$$1 * (a) + 0 * (a - d) \leq 0 * (a - b + c) + 1 * (a - b + c - d), \quad (5)$$

$$a \leq a - b + c - d. \quad (6)$$

dalej upraszczając:

$$0 \leq c - b - d, \quad (7)$$

$$c \geq b + d. \quad (8)$$

Z nierówności (8) wynika, że istniejące przedsiębiorstwa zainwestują w infrastrukturę tylko i wyłącznie wtedy, gdy spodziewane zyski będą przewyższyły koszty inwestycji oraz część zysków straconych na rzecz konkurencji. Jest to typowy przykład problemu przywłaszczenia: firmy wstrzymują się od inwestycji, a tym samym od rozwoju każdej z osobna, jak i branży jako całości tylko po to, by nie stwarzać dla siebie konkurencji. Racjonalnie postępujące przedsiębiorstwa, które chcą maksymalizować zyski, będą zainteresowane tym, żeby utrzymywać bariery wejścia na jak najwyższym poziomie. Jeżeli zyski z inwestycji będą mniejsze od spodziewanych szkód spowodowanych zaostrzeniem się konkurencji w branży, firmy zaniechają rozwijania i ulepszenia infrastruktury. Dodatkowo należy podkreślić, że problem przywłaszczenia przeczy teorii rynków spornych. Przedsiębiorstwa w pogoni za zyskiem (lub rentą) będą obniżać swoją efektywność w celu ograniczenia konkurencji i uniemożliwienia wejścia do branży nowym firmom.

## WNIOSKI DLA SPOŁECZNEJ GOSPODARKI RYNKOWEJ

Przedstawiona analiza ukazuje, że przedsiębiorstwa chcące maksymalizować swoje zyski, będą inwestować w rozwój infrastruktury tylko w sytuacji, gdy spodziewane korzyści przewyższą straty wynikające z napływu nowych firm do branży. Jest to jednak rozwiązanie niezadowolające ze społecznego punktu widzenia. Władze gospodarcze poprzez swoje decyzje mogą zwiększyć efektywność działania przedsiębiorstw, a także przyczynić się do wzrostu równomierności w rozkładzie dochodu. Co ważniejsze, mogą tego dokonać, nie łamiąc zasad społecznej gospodarki rynkowej, gdyż interwencja państwa polegająca na rozbudowie szeroko rozumianej infrastruktury nie jest bezpośrednią ingerencją w działanie przedsiębiorstw. Oznacza to, że rozbudowa infrastruktury ma na celu tworzenie lepszych warunków dla wszystkich – zarówno istniejących, jak i potencjalnych – przedsiębiorstw. Dzięki temu jej proces-



wy charakter jest ograniczony do minimum. Decydenci gospodarczy, rozbudowując infrastrukturę, będą znosić bariery wejścia dla nowych przedsiębiorstw i tym samym podnosić dobrobyt społeczeństwa – maksymalizować ordoliberalną funkcję dobrobytu (rozszerzoną o koszt interwencji) określoną równaniem (1). Dzieje się tak z dwóch powodów.

Po pierwsze, zniesienie barier będzie powodować napływ do branży nowych przedsiębiorstw, a tym samym wzrost produkcji. Jeżeli istnieją w gospodarce niewykorzystane zasoby, to nadzwyczajne zyski w danej branży będą skłaniać podmioty gospodarcze do ich zaangażowania w tej gałęzi. Lepsze wykorzystanie środków produkcji oraz wzrost poziomu produkcji oznaczają wzrost efektywności gospodarowania, a efektywność jest jedną ze zmiennych wpływających na dobrobyt w równaniu (1).

Po drugie, wejście do gałęzi nowych przedsiębiorstw będzie prowadzić do spadku koncentracji i siły monopolistycznej działających już tam podmiotów. Dzięki zaostrzeniu się konkurencji renta istniejących przedsiębiorstw będzie transferowana do konsumentów. A – jak stwierdził L. Erhard – to konsument jest *rozstrzygającym kryterium oceny* sprawności funkcjonowania gospodarki<sup>54</sup>. Transfer rent od istniejących w branży przedsiębiorstw do konsumentów będzie prowadził do wzrostu siły nabywczej ich dochodu, a tym samym zwiększenia ich wolności gospodarczej. W tym przypadku będzie też prowadzić to do wzrostu zdefiniowanej wyżej sprawiedliwości, a tym samym pozytywnie oddziaływać na ordoliberalną funkcję dobrobytu.

Jednak znoszenie barier wiąże się z ponoszeniem pewnych kosztów. Można je traktować jako alternatywny koszt innych celów państwa, które nie zostały zrealizowane, lub wydatków, jakich musieli się zrzec konsumenci na rzecz podatków. Alternatywnie inwestycje w infrastrukturę mogą być finansowane przez powiększanie długu publicznego, który jednak będzie musiał zostać spłacony z przyszłych podatków. Należy tu zwrócić uwagę na dwa aspekty. Po pierwsze, koszt rozbudowy infrastruktury jest jednorazowy (pomijając koszty jej utrzymania), a wywołany nim wzrost efektywności i sprawiedliwości jest trwały. Po drugie, rozbudowa infrastruktury jednej branży dzięki opisanemu wcześniej mechanizmowi działania zewnętrznych korzyści skali będzie przenosić się na inne gałęzie gospodarki i prowadzić do wzrostu efektywności i sprawiedliwości także w tych gałęziach. Stąd efektów rozbudowy infrastruktury nie można ograniczać jedynie do jednej branży.

<sup>54</sup> P. Pysz, *Spoleczna gospodarka rynkowa...*, op. cit., s. 32.

Problemem, który pozostaje nierozwiązany, jest pozyskiwanie przez państwo informacji na temat tworzenia infrastruktury. Poszukiwanie tych informacji wiąże się dla państwa z poniesieniem pewnych kosztów. Dodatkowo, jak zauważają K. Kosiec i M. Raczyński, nie ma argumentów, że państwo będzie efektywniej gromadzić informacje na ten temat niż sektor prywatny, oprócz faktu, iż państwo gromadzi efekt uboczny swoich innych działań<sup>55</sup>. Z tego względu politycy gospodarczy, podejmując decyzje dotyczące rozbudowy infrastruktury, powinni brać pod uwagę koszt pozyskania informacji, gdzie infrastruktura powinna być tworzona.

Kolejną szansą, jaką stwarza dla społecznej gospodarki rynkowej rozwiązanie problemu przywłaszczenia, jest możliwość stosowania dyskrecjonalnych działań. Wydatki na rozbudowę infrastruktury w okresie głębokiej depresji gospodarczej mogą być zwiększane. Daje to władzom państwowym narzędzie, dzięki któremu mogą powiększyć wydatki na skutek zwiększenia długu publicznego i skierować dodatkowy pieniądz do gospodarki. Jedynym negatywnym skutkiem dyskrecjonalnej działalności państwa w tej sytuacji może być efekt wypierania<sup>56</sup>. Popyt na wolne środki finansowe zgłaszane przez państwo może prowadzić do wzrostu stopy procentowej i tym samym utrudnić pozyskanie środków podmiotom działającym w sektorze prywatnym. Jednak rozbudowa infrastruktury będzie prowadzić do podniesienia się zyskowności z nowych inwestycji, a tym samym wzrostu krańcowej rentowności kapitału<sup>57</sup>. Podniesienie krańcowej rentowności kapitału będzie się rozprzestrzeniać na inne branże za pomocą zewnętrznych efektów skali. Na tej podstawie można sądzić, że wzrost stopy procentowej nie powinien mieć wpływu na decyzje inwestycyjne przedsiębiorstw. Możliwość osiągnięcia dodatkowych nadzwyczajnych zysków będzie stanowiła dla nich wystarczającą motywację do inwestowania.

## PODSUMOWANIE

W społecznej gospodarce rynkowej materialny cel gospodarowania z poszanowaniem powszechnie akceptowalnych wartości ma być realizowa-

<sup>55</sup> K. Kosiec, M. Raczyński, *Rynki polityczne a ekonomia. Strategie polityczne firm państwowych w rywalizacji rynkowej*, Universitas, Kraków 1998, s. 21.

<sup>56</sup> D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 163.

<sup>57</sup> J.M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, WN PWN, Warszawa 2003, s. 119.

ny w ramach ustalonego ładu gospodarczego. Jednak niedoskonałości rynku wymuszają na decydentach gospodarczych podjęcie działań mających na celu ich korektę. W przypadku problemu przywłaszczenia ta interwencja może przybierać szczególną formę. Problem przywłaszczenia skłania przedsiębiorstwa do zaniechania inwestycji, prowadząc tym samym do nieuzasadnionego ze społecznego punktu widzenia spadku efektywności i tworzenia się rent. Działania państwa mające na celu rozbudowę infrastruktury gospodarczej nie tylko pozwalają na przezwyciężenie problemu przywłaszczenia, ale także na wzrost wartości ordoliberalnej funkcji dobrobytu. Ponieważ interwencja państwa jest w tym przypadku nakierowana na otoczenie przedsiębiorstw, a nie na proces gospodarowania, to nie stoi ona w sprzeczności z założeniami społecznej gospodarki rynkowej. Dodatkowo rozbudowa infrastruktury może służyć władzom gospodarczym jako użyteczne narzędzie polityki gospodarczej w sytuacji głębokiej depresji, które nie narusza zasad społecznej gospodarki rynkowej.

## DODATEK MATEMATYCZNY

W pierwszym przypadku jest rozpatrywana interwencja władz gospodarczych polegająca na rozbudowie infrastruktury w pojedynczej branży. Wprowadzenie perspektywy pojedynczej branży pozwala na nieuwzględnianie zewnętrznych korzyści skali oraz kosztów pozyskania informacji. Ordoliberalna funkcja dobrobytu jest dana przez:

$$D = f(E, S, C_0),$$

gdzie:

$$\frac{\partial D}{\partial E} = D_E > 0; \quad \frac{\partial D}{\partial S} = D_S > 0; \quad \frac{\partial D}{\partial C_0} = D_{C_0} < 0.$$

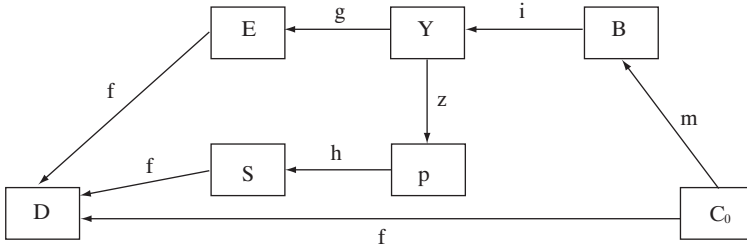
Mapa wpływów dla ordoliberalnej funkcji dobrobytu w przypadku interwencji w pojedynczej branży może być opisana jak na rysunku 6.

Rozszerzając zgodnie z mapą wpływów model o kolejne funkcje:

1.  $E = g(Y)$ , gdzie  $g$  obrazuje wielkość produkcji, przy danej ilości czynników produkcji,
2.  $S = h(p)$ , gdzie  $h$  obrazuje transfer rent od istniejących przedsiębiorstw do konsumentów,

Rysunek 6

## Mapa wpływów dla interwencji w pojedynczej branży



Źródło: opracowanie własne.

3.  $p = z(Y)$ , gdzie  $z$  obrazuje wpływ spadku cen wywołanego wzrostem produkcji  $Y$ , przy danej wielkości popytu,
4.  $Y = i(B)$ , gdzie  $i$  obrazuje wpływ spadku barier wejścia wywołany rozbudową infrastruktury na możliwość wejścia do gałęzi nowych przedsiębiorstw i wywołany tym łączny wzrost produkcji,
5.  $B = m(C_0)$ , gdzie  $m$  obrazuje wpływ wydatków na infrastrukturę na obniżenie barier wejścia do gałęzi.

Dodatkowo należy założyć, iż:

$$\frac{dE}{dY} = E' > 0; \quad \frac{dS}{dp} = p' < 0; \quad \frac{dp}{dY} < 0; \quad \frac{dY}{dB} = B' < 0; \quad \frac{dB}{dC_0} < 0.$$

Ponieważ w modelu jedyną zmienną egzogeniczną są koszty inwestycji w infrastrukturę, to ich wpływ na dobrobyt może być ukazany dzięki różniczce zupełnej:

$$dD = \frac{\partial D}{\partial E} \frac{dE}{dY} \frac{dY}{dB} \frac{dB}{dC_0} dC_0 + \frac{\partial D}{\partial S} \frac{dS}{dp} \frac{dp}{dY} \frac{dY}{dB} \frac{dB}{dC_0} dC_0 + \frac{\partial D}{\partial C_0} dC_0,$$

W takim przypadku pochodna zupełna dla zmiennej egzogenicznej  $C_0$ , jest dana przez:

$$\frac{dD}{dC_0} = D_E E' Y' B' + D_S S' p' Y' B' + D_{C_0},$$

przy czym:

$$D_E > 0; \quad D_S > 0; \quad D_{C_0} < 0; \quad E' > 0; \quad S' > 0; \quad Y' < 0; \quad p' < 0; \quad B' < 0.$$

Wynika stąd, że warunek na zasadność podjęcia wydatków na rozbudowę infrastruktury gospodarczej można zapisać jako:

$$\frac{dD}{dC_0} = 0 \Leftrightarrow D_E E^1 Y^1 B^1 + D_S S^1 p^1 Y^1 B^1 > -D_{C_0},$$

lub

$$\frac{dD}{dC_0} = 0 \Leftrightarrow D_E E^1 Y^1 B^1 + D_S S^1 p^1 Y^1 B^1 > |D_{C_0}|.$$

Uwzględniając w modelu wpływ efektów zewnętrznych na całą gospodarkę oraz koszt pozyskania informacji, zmodyfikowana ordoliberalna funkcja dobrobytu przybiera postać:

$$D = f(E, S, C, C_0),$$

gdzie:

$$\frac{\partial D}{\partial E} = D_E > 0; \quad \frac{\partial D}{\partial S} = D_S > 0; \quad \frac{\partial D}{\partial C} = D_C < 0; \quad \frac{\partial D}{\partial C_I} = D_{C_I} < 0.$$

Funkcja dobrobytu w tym wypadku została rozszerzona o dodatkową zmienną niezależną, jaką jest koszt informacji –  $C_I$ , która jest jedyną zmienną egzogeniczną w modelu. Koszt informacji obniża wartość funkcji dobrobytu, absorbując środki, które mogłyby zostać wykorzystane w inny sposób. Jednak z drugiej strony większe wydatki na informacje oznaczają możliwość znalezienia większej ilości obszarów gospodarki, które wymagają rozbudowy infrastruktury, a tym samym większe możliwości poprawy efektywności i sprawiedliwości. Mapa wpływów dla tego przypadku została zobrazowana na rysunku 7.

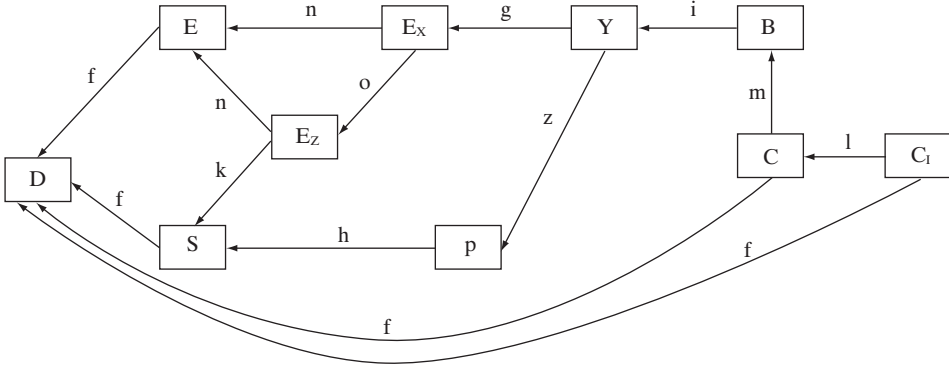
Wszystkie funkcje z poprzedniego przypadku zostają utrzymane z tą różnicą, że  $g$  obrazuje teraz wpływ  $Y$  jedynie na konkretną branżę  $X$ ;  $C_0$  zostało zastąpione przez  $C$ , które jest zależne od wielkości kosztów przeznaczonych na zdobycie informacji;  $E$  jest zależne od efektywności zarówno w branży, jak i w całej gospodarce;  $S$  zależy od poziomu cen w branży jak i całej gospodarce. Znaczne uproszczenia w przypadku kosztów informacji oraz wpływu efektywności na dobrobyt są uzasadnione utrzymaniem prostoty i przejrzystości modelu.

Do mapy wpływów dodano następujące funkcje:

1.  $E = n(E_X)$ , gdzie  $n$  obrazuje wpływ efektywności w branży  $X$  na efektywność w całej gospodarce,

Rysunek 7

Mapa wpływów dla interwencji w pojedynczej branży  
z uwzględnieniem kosztów informacji oraz zewnętrznych korzyści skali



Źródło: opracowanie własne.

2.  $E = n(E_Z)$ , gdzie  $n$  obrazuje wpływ efektywności w pozostałych branżach na efektywność w całej gospodarce,
3.  $E_Z = o(E_X)$ , gdzie  $o$  obrazuje wpływ wzrostu efektywności w branży  $X$  na efektywność w pozostałych branżach za pośrednictwem zewnętrznych korzyści skali,
4.  $E_X = g(Y)$ , gdzie  $g$  obrazuje wpływ wzrostu produkcji na wzrost efektywności gałęzi  $X$
5.  $S = k(E_Z)$ , gdzie  $k$  obrazuje wpływ wzrostu efektywności w pozostałych branżach na sprawiedliwość,
6.  $C = l(C_I)$ , gdzie  $l$  obrazuje wpływ wzrostu wydatków na poszukiwanie informacji na wzrost zakresu realizowanych inwestycji w infrastrukturę.

Dodatkowo należy założyć, iż:

$$\frac{\partial E}{\partial E_X} = E_{E_X} > 0; \quad \frac{\partial E}{\partial E_Z} = E_{E_Z} > 0; \quad \frac{dE_Z}{dE_X} = o' > 0; \quad \frac{\partial E_X}{\partial Y} = g' > 0;$$

$$\frac{\partial S}{\partial p} = S_p < 0; \quad \frac{\partial S}{\partial E_Z} = S_{E_Z} > 0; \quad \frac{dC}{dC_I} = l' > 0.$$

Ponieważ tym razem w modelu jedyną zmienną egzogeniczną są koszty poszukiwania informacji, to ich wpływ na dobrobyt może być ukazany dzięki różniczce zupełnej:



$$\begin{aligned}
 dD = & \frac{\partial D}{\partial E} \frac{dE}{dE_X} \frac{dE_X}{dY} \frac{dY}{dB} \frac{dB}{dC} \frac{dC}{dC_I} dC_I + \frac{\partial D}{\partial E} \frac{dE}{dE_Z} \frac{dE_Z}{dE_X} \frac{dE_X}{dY} \frac{dY}{dB} \frac{dB}{dC} \frac{dC}{dC_I} dC_I + \\
 & + \frac{\partial D}{\partial S} \frac{dS}{dp} \frac{dp}{dY} \frac{dY}{dB} \frac{dB}{dC} \frac{dC}{dC_I} dC_I + \frac{\partial D}{\partial S} \frac{dS}{dE_Z} \frac{dE_Z}{dE_X} \frac{dE_X}{dY} \frac{dY}{dB} \frac{dB}{dC} \frac{dC}{dC_I} dC_I + \\
 & + \frac{\partial D}{\partial dC} \frac{dC}{dC_I} dC_I + \frac{\partial D}{\partial C_I} dC_I.
 \end{aligned}$$

W takim przypadku pochodna zupełna dla zmiennej egzogenicznej  $C_I$ , jest dana przez:

$$\begin{aligned}
 \frac{dD}{dC_I} = & D_E E_{E_X} g^1 Y^1 B^1 l^1 + D_E E_Z^1 o^1 g^1 Y^1 B^1 l^1 + D_S S_p p^1 Y^1 B^1 l^1 + \\
 & + D_S S_{E_Z} o^1 E_{E_X} Y^1 g^1 B^1 l^1 + D_C l^1 + D_{C_I}.
 \end{aligned}$$

W tym przypadku konieczne jest dodatkowo uwzględnienie samych kosztów pozyskania informacji, dlatego warunek na zasadność podjęcia wydatków na rozbudowę infrastruktury gospodarczej przybiera postać:

$$\begin{aligned}
 \frac{dD}{dC_I} > 0 \Leftrightarrow & D_E E_{E_X} g^1 Y^1 B^1 l^1 + D_E E_Z^1 o^1 g^1 Y^1 B^1 l^1 + D_S S_p p^1 Y^1 B^1 l^1 + \\
 & + D_S S_{E_Z} o^1 E_{E_X} Y^1 g^1 B^1 l^1 > -D_C l^1 - D_{C_I}
 \end{aligned}$$

lub

$$\begin{aligned}
 \frac{dD}{dC_I} > 0 \Leftrightarrow & D_E E_{E_X} g^1 Y^1 B^1 l^1 + D_E E_Z^1 o^1 g^1 Y^1 B^1 l^1 + D_S S_p p^1 Y^1 B^1 l^1 + \\
 & + D_S S_{E_Z} o^1 E_{E_X} Y^1 g^1 B^1 l^1 > |D_C l^1 + D_{C_I}|.
 \end{aligned}$$

## BIBLIOGRAFIA

- Acocella N., *Zasady polityki gospodarczej*, WN PWN, Warszawa 2002.
- Andreosso B., Jacobson D., *Industry Economics and Organization. A European perspective*, McGraw-Hill, New York 2005.
- Arrow K., *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*, [w:] R. Nelson (red.), *The Rate and Direction of Inventive Activity* Princeton University Press, Princeton, New Jersey 1962.

- Baumol W.J., Blinder A.S., *Economics. Principles and Policy*, Harcourt Brace Jovanovich, Nowy Jork 1991.
- Beck K., Wałag P., *Konkurencyjność gospodarki w świetle koncepcji ordoliberalnych*, [w:] D. Kopycińska (red.), *Funkcjonowanie gospodarki polskiej po 20 latach transformacji*, Print Group, Szczecin 2009.
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
- Blaug M., *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, PWN, Warszawa 1994.
- Buchanan J.M., *An Economic Theory of Clubs*, „Economica”, New Series, Volume 32, Issue 125 (Feb., 1965).
- Colander D., *Economics*, Irwin, Boston 1993.
- Colander D., Landreth H., *Historia myśli ekonomicznej*, WN PWN, Warszawa 2005.
- Dzionek-Kozłowska J., *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla*, WN PWN, Warszawa 2007.
- Eucken W., *Podstawy polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań 2005.
- Gilbert R., Vives X., *Entry Deterrence and the Free Rider Problem*, „The Review of Economic Studies”, Vol. 53, No. 1 (Jan., 1986).
- Grauwe de P., *Unia walutowa*, PWE, Warszawa 2003.
- Karaś P., *Przegląd głównych nurtów teoretycznych uzasadniających istnienie banku jako pośrednika finansowego*, „Zeszyty naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni” 2006, nr 5.
- Keynes J.M., *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, WN PWN, Warszawa 2003.
- Kahneman D., Tversky A., *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk*, „Econometrica” 1979, Vol. 47, No. 2.
- Koller G., *Risk Assessment and Decision Making in Business and Industry*, Chapman & Hall/CRC, Boca Raton 2005.
- Kosiec K., Raczyński M., *Rynki polityczne a ekonomia. Strategie polityczne firm państwowych w rywalizacji rynkowej*, Universitas, Kraków 1998.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, t. 1, WN PWN, Warszawa 2007.
- Krzyżko M., *Wykłady z teorii prawdopodobieństwa*, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa 2000.
- Kwiatkowski E., *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, WN PWN, Warszawa 2006.
- Kydland K., Prescott E., *Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans*, „The Journal of Political Economy”, Vol. 85, No. 3 (Jun., 1977).

- Lucas R., *Econometric Policy Evaluation: A Critique*, [w:] K. Brunner i A. Meltzer, *The Phillips Curve and Labor Markets*, North Holland, Amsterdam 1976.
- Lucas R., *On the Mechanics of Economic Development*, „Journal of Monetary Economics” 22 (1988).
- Malawski M., Wieczorek A., Sosnowska H., *Konkurencja i kooperacja. Teoria gier w ekonomii i naukach społecznych*, PWN, Warszawa 2004.
- North D.C., *Institutions*, „The Journal of Economic Perspectives”, Vol. 5, No. 1 (Winter, 1991).
- Owen G., *Teoria gier*, PWN, Warszawa 1975.
- Pietrzyk I., *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, WN PWN, Warszawa 2000.
- Pysz P., *Komplementarność i synteza koncepcji polityki gospodarczej Waltera Euckena i Ludwiga Erharda*, [w:] E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Idee ordo i społeczna gospodarka rynkowa*, PTE, Warszawa 2010.
- Pysz P., *Spółeczna gospodarka rynkowa. Ordoliberalna koncepcja polityki gospodarczej*, WN PWN, Warszawa 2008.
- Raczyński M., Sztaba S., Walczykowska A., *W pogoni za rentą*, Read Me, Warszawa 1998.
- Romer P.M., *Increasing Returns and Long-Run Growth*, „The Journal of Political Economy”, Vol. 94, No. 5. (Oct., 1986).
- Saczuk K., *Wybrane zagadnienia ekonomii informacji a rynek pracy*, „Bank i Kredyt” 2003, nr 5.
- Samuelson P., *The Pure Theory of Public Expenditure*, „The Review of Economics and Statistics”, Vol. 36, No. 4 (Nov., 1954).
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia*, PWN, Warszawa 1995.
- Samuelson W.R., Marks S.G., *Ekonomia menadżerska*, PWE, Warszawa 2009.
- Schumpeter J., *Capitalism, socialism, democracy*, George Allen & Unwin, New York 1943.
- Sørensen A., *R&D Subsidies and the Surplus Appropriability Problem*, CEBR 2006.
- Sloman J., *Podstawy ekonomii*, PWE, Warszawa 2001.
- Stiglitz J.E., *Ekonomia sektora publicznego*, WN PWN, Warszawa 2004.
- Stiglitz J.E., *Information and the Change in the Paradigm in Economics*, „The American Economic Review”, Vol. 92, No. 3 (Jun., 2002).
- Teece D., *Profiting from technological innovation*, „Research Policy” 15 (6), 1986.
- Varian H.R., *Intermediate Microeconomics. A Modern Approach*, W.W. Norton & Company, Londyn–Nowy Jork 1987.

- Veblen T.H., *The Preconceptions of Economic Science*, „The Quarterly Journal of Economics”, Vol. 14, No. 2 (Feb., 1900).
- Wilkinson N., *Managerial Economics. A Problem-solving Approach*, Cambridge University Press, New York 2005.
- Winter S.G., *The Logic of appropriability: From Schumpeter to Arrow to Teece*, „Research Policy” 35 (2006).
- Wünsche H., *Ludwiga Erharda negacja polityki koniunkturalnej i akceptacja polityki antykrzysowej J.M. Keynesa*, [w:] E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Idee ordo i społeczna gospodarka rynkowa*, PTE, Warszawa 2010.

## STRESZCZENIE

Twórcy koncepcji społecznej gospodarki rynkowej dążyli do sformułowania schematu polityki gospodarczej, dzięki któremu możliwe byłoby osiągnięcie efektywnej realizacji materialnego zadania gospodarki bez naruszania uznawanych przez społeczeństwo wartości, jakimi są wolność i sprawiedliwość. Ich zdaniem, osiągnięcie tego celu jest możliwe dzięki polityce tworzenia ładu gospodarczego i pozostawieniu procesu gospodarczego podmiotom rynkowym. Jednak badania ekonomistów głównego nurtu wskazują na wiele ułomności, które nie pozwalają na jego w pełni efektywne funkcjonowanie. Jedną z tych ułomności jest problem przywłaszczenia, dokładniej – jego skutki. Chęć maksymalizacji zysku przez przedsiębiorstwa, w sytuacji gdy ich inwestycje mogą zostać przywłaszczone przez inne firmy, skłania je do ich zaniechania. Skutkiem tego jest pogorszenie się efektywności gospodarowania oraz tworzenie rent ekonomicznych w ugrupowaniach przedsiębiorców. Celem niniejszego artykułu jest bliższa analiza problemu przywłaszczenia oraz możliwości jego przewyciężenia w ramach społecznej gospodarki rynkowej za pomocą środków nienaruszających jej fundamentalnych zasad. Przewyciężanie problemu przywłaszczenia stwarza szanse na skuteczniejsze stosowanie środków dyskrejonalnych w sytuacji głębokiej depresji gospodarczej bez naruszania tych zasad.

## SUMMARY

The creators of the social market economy wanted to formulate a pattern of economic policy that would help to achieve effective implementation of a material goal of the economy without disturbing socially accepted values such as freedom and justice. In their opinion it is possible to achieve this

goal thanks to the policy of creating an economic order and leaving the economic process to the market entities. However, the research conducted by the mainstream economists shows several deficiencies that do not allow it to function fully effectively. One of those deficiencies is the problem of appropriation, especially its effects. The companies' desire to maximize profits makes those companies give up their investments in case their investments may be appropriated. That results in a deterioration of economic effectiveness and the creation of economic rents in some groups of entrepreneurs. The article is aimed at a closer analysis of the appropriation problem and possibilities of overcoming it in the social market economy – with the use of means that do not violate its fundamental principles. Moreover, overcoming the problem of appropriation creates opportunities for more effective use of discretionary means in the situation of deep economic depression without the violation of those fundamental principles.

## ИЗЛОЖЕНИЕ

Создатели концепции социальной рыночной экономики стремились к формированию схемы экономической политики, благодаря которой было бы возможным достижение эффективной реализации материальной задачи экономики без нарушения признаваемых обществом ценностей, какими являются свобода и справедливость. По их мнению, достижение этой цели возможно только благодаря политике создания экономического порядка и предоставлению экономического процесса рыночным субъектам. Однако исследования экономистов основного направления указывают на ряд недостатков, которые не позволяют ему целиком и эффективно функционировать. Одним из таких недостатков является проблема присвоения, а точнее – его последствия. Стремление предприятий довести до максимума прибыль, в случае, когда их инвестиции могут быть присвоены другими компаниями, приводит их к прекращению деятельности. Результатом этого является снижение эффективности управления, а также создание экономических рент в группировках предпринимателей. Целью настоящей статьи является более пристальный анализ проблемы присвоения, а также возможностей его преодоления в рамках социальной рыночной экономики – при помощи средств, не нарушающих её фундаментальных принципов. Кроме того, преодоление проблемы присвоения создает шансы для более эффективных дискреционных средств в условиях глубокого экономического спада без нарушения этих фундаментальных принципов.