

Polityczny kontekst funkcjonowania przedsiębiorstw

Marian Turek*

W niniejszym artykule twierdzi się, że oddziaływanie skoncentrowanej władzy korporacyjnej i polityki stanowi zagrożenie dla funkcjonowania gospodarki wolnorynkowej oraz dobrobytu gospodarczego, a także zagrożenie dla demokracji. Na wstępie należy zwrócić uwagę na dyskusję dotyczącą tych spraw, która pojawiła się już w pracy A. Smitha [1776/1954], a następnie, w jaki sposób została zneutralizowana w neoklasycznej teorii firmy, a potem, jak odrodziła się, przynajmniej w pewnym stopniu, w koncepcji firmy „niekompletnych umów”. Jednak nawet pogląd o niekompletnych kontraktach jest przeznaczony dla środowiska, w którym reguły gry są określone i egzekwowane egzogenicznie. Kiedy jednak uznamy, że duże firmy mają znaczną siłę we wpływowaniu na reguły gry, pojawiają się ważne pytania: w jakim stopniu potężne przedsiębiorstwa na rynku mogą stać się władzą polityczną? W jakim stopniu władza polityczna osiągnięta przez firmy może być wykorzystana do ochrony, ale również do wzmocnienia silnych firm?

Zjawisko korporacji, która staje się wystarczająco duża, aby wpływać, a w niektórych przypadkach dominować w polityce nie jest nowe. W swojej klasycznej już książce z 1932 roku, *The Modern Corporation and Private Property*, Berle i Means napisali: „Wzrost nowoczesnej korporacji przyniósł koncentrację władzy gospodarczej, która może konkurować na równych prawach z nowoczesną władzą państwowo-gospodarczą o władzę polityczną, z których każda jest równie silna na swoim własnym polu. Państwo stara się w pewnych aspektach regulować korporację, a korporacja stopniowo staje się silniejsza, i dokłada wszelkich starań, aby uniknąć takich regulacji... Przyszłość może oznaczać powstanie organizmu gospodarczego, obecnie określanego jako korporacja, nie tylko na równej płaszczyźnie z państwem, ale ewentualnie

* Prof. nadzw. dr hab. Marian Turek – Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku

nawet zastępując je jako dominującą formę organizacji społecznej”. Obserwując procesy gospodarcze w ostatnich latach można stwierdzić, że wzorce gospodarcze USA w ciągu ostatnich dziesięcioleci odnotowały wzrost względnej wielkości dużych firm.

W związku z tym, w opracowaniu zwrócono uwagę na ryzyko wystąpienia znanego w literaturze tzw. „zakłętego kręgu Medici”. Średniowieczne „*signorie*” – miasta-państwa, które były powszechną formą rządów we Włoszech od XIII do XVI wieku – były przejmowaniem demokratycznych instytucji („gmin”) przez bogate i potężne rodziny, które jako główne zadanie stawiały kierowanie miastami-państwami biorąc pod uwagę własne interesy handlowe. Możliwości i zakres tego „zakłętego kręgu Medici” zależą od kilku czynników pozarynkowych. Najważniejsze z nich to: bycie głównym źródłem władzy politycznej, warunki funkcjonowania rynku mediów, niezależność wymiaru sprawiedliwości i sądownictwa, prawo finansowania kampanii wyborczej oraz dominująca ideologia. Poniżej zostanie opisane kiedy i jak czynniki te odgrywały swoją rolę i jak powinny one zostać włączone do szerszego ujęcia „politycznej teorii” firmy.

Dochody dużych firm często mogą rywalizować z rządami niektórych krajów. Na liście łączącej dane dotyczące zarówno korporacji, jak i dochodów rządowych, np. za rok 2015, dziesięć firm znajduje się wśród największych 30 podmiotów na świecie: Walmart (9.), State Grid Corporation of China (15.), China National Petroleum (15.), Sinopec Group (16.), Royal Dutch Shell (18.), Exxon Mobil (21.), Volkswagen (22.), Toyota Motor (23.), Apple (25.) i BP (27.) [Global Justice Now 2016]. Wszystkie dziesięć firm miało roczny przychód większy niż rządy poszczególnych państw w Szwajcarii, Norwegii i Rosji w 2015 r. Rzeczywiście, 69 największych 100 podmiotów zbiorowych i rządowych uszeregowanych według przychodów to korporacje. W niektórych przypadkach te duże korporacje dysponowały prywatnymi siłami bezpieczeństwa, które rywalizowały z najlepszymi tajnymi służbami, biurami *public relations*, które były aktywne w siedzibie głównej kampanii prezydenckiej w USA, posiadały więcej prawników niż Departament Sprawiedliwości Stanów Zjednoczonych i wystarczająco dużo pieniędzy na zdobycie (poprzez darowizny kampanii, lobbying, a nawet otwarte łapówki) większości wybranych przedstawicieli. Jedynej potęgi jakiej brakowało tym dużym korporacjom było prawo do prowadzenia wojny oraz legalne uprawnienia do zatrzymywania ludzi, chociaż ich wpływ polityczny był wystarczająco duży, bo jak twierdzi wiele osób, przynajmniej w pewnych okolicznościach duże korporacje mogą korzystać z tych uprawnień przez pełnomocników.

Jednak we współczesnej ekonomii często dominujący pogląd o firmach ignoruje wszystkie te elementy polityki i władzy. Zgodnie z tym poglądem firma jest prostą „wiązką umów” [Jensen i Meckling, 1976], nie mając żad-

nych celów funkcjonowania, odrębnych od jej stron umowy, zasłoną lub – lepiej – wygodnym narzędziem dla osób fizycznych w celu osiągnięcia ich osobistych celów. Ten pogląd może być rozsądnym przybliżeniem dla małych lub prywatnych korporacji, ale z pewnością nie opisuje dokładnie olbrzymich korporacji globalnych.

Największe nowoczesne korporacje ułatwiły masowe skoncentrowanie władzy gospodarczej (i politycznej) w rękach kilku osób, które prawie nie są odpowiedzialne wobec nikogo.

Powodem nie jest po prostu fakt, że wiele z tych gigantów (takich jak State Grid, China National Petroleum czy Sinopec) jest nadzorowana przez członka Chińskiej Partii Komunistycznej. W Stanach Zjednoczonych wrogie przejęcia wielkich korporacji zniknęły i członkowie zarządu nie są odpowiedzialni za tego typu zjawiska. Rzadko zdarza się, że nie są oni ponownie wybierani, a nawet jeśli nie otrzymują wielu głosów, są przywracani do tej samej rady [Committee on Capital Market Regulation, 2014]. Podstawowym sposobem, aby członkowie zarządu stracili pracę, jest krytykowanie obecnego dyrektora generalnego. Jedyne naciski na duże amerykańskie korporacje ze strony rynku sprawują aktywni inwestorzy, którzy działają jako silna opozycja polityczna, ale nie zawsze w interesie wszystkich akcjonariuszy.

4.1. Od Adama Smitha do neoklasycznej teorii firmy

Ekonomiści od dawna byli świadomi siły korporacji. Adam Smith [1776 (1954), księga V, rozdz. 1] miał bardzo negatywny pogląd na korporacje, wtedy nazywane spółkami akcyjnymi, którym było przyznawane prawo monopolu przez władcę: „Wśród kierowników takich przedsiębiorstw, będących jednak zarządzającymi obcymi pieniędzmi, a nie własnymi, nie można się spodziewać, że będą pilnować ich z taką samą czujnością, z jaką partnerzy trzymając je w prywatnych schowkach czuwają nad własnymi zasobami. Zaniedbania i beztroska muszą zatem zawsze dominować, mniej lub bardziej, w zarządzaniu sprawami takiej spółki. Z tego samego punktu widzenia przedsiębiorstwa zajmujące się handlem zagranicznym rzadko zdołały utrzymać konkurencję przeciwko prywatnym przedsiębiorcom. Dlatego bardzo rzadko udaje im się, bez wyjątkowych przywilejów, a często nawet je posiadając, cokolwiek osiągnąć. Jak twierdzą Anderson i Tollison [1982], większość negatywnych opinii A. Smitha została wyprowadzona z praktycznych obserwacji funkcjonowania spółek akcyjnych w owym czasie.

W czasach A. Smitha jednym z najstarszych i największych spółek akcyjnych było przedsiębiorstwo East India Company (EIC), które zostało założone

w 1600 r. na okres 15 lat. Ale jego pragnienie rozszerzenia swego monopolu wpływało na politykę brytyjską jeszcze przez dwa stulecia. Kiedy brytyjski parlament starał się wprowadzić konkurencję w stosunku do East India Company, dając uprawnienia innemu konkurentowi, niektórzy udziałowcy East India Company po prostu kupili wystarczająco dużo akcji swego rywala i zmusili go do połączenia, czyli odzyskali pozycję monopolistyczną. Aby przypieczętować ofertę i zapobiec przyszłym wyzwaniom konkurencyjnym, firma East India Company pobrała ze Skarbu Państwa pożyczkę w wysokości 3,2 miliona funtów, który w zamian znów przyznał jej monopol handlowy, rzekomo tylko na kilka lat. Jednak wielokrotnie, gdy monopol się kończył, firma wschodnioindyjska lobbowała i dawała łapówki, a więc miała monopol do roku 1813 na większość towarów, a do roku 1833 – na herbatę. To że 15-letnie prawo monopolistyczne trwało 233 lata, jest ostrym przypomnieniem tego, jak niebezpieczne może być połączenie władzy ekonomicznej i politycznej.

Typowo wysokie ceny i ograniczona produkcja monopolisty stanowiły najmniejsze z problemów powstałych w firmie East India Company. Najwięcej złego doświadczyły strony indyjska i chińska. Do 1764 r. firma EIC stała się de facto władcą Bengalów, gdzie założyła monopol na handel zbożem i zabraniała lokalnym przedsiębiorcom handlowym i handlowcom „gromadzenia” ryżu (co dla współczesnych ekonomistów wyglądało jak rozsądna praktyka utrzymywania rezerw jako zabezpieczeń przed wahaniami zbiorów). Rok po suszy, która pojawiła się w 1769 r., firma wschodnioindyjska podniosła swój i tak już duży podatek od gruntów. W następstwie tego, jeden na trzech Bengalczyków – w sumie, ponad 10 milionów ludzi – zmarło z głodu. Inny z zarzutów wstydlivych dla firmy EIC dotyczył opium. Straciwszy handel z Indiami (z wyjątkiem herbaty) w 1813 r., przedsiębiorstwo EIC agresywnie promowało wywóz bengalskiego opium do Chin. Aby bronić prawa firmy EIC do sprzedaży opium do Chin, Imperium Brytyjskie zaryzykowało dwie „wojny opiumowe”.

W okresie rozkwitu firmy EIC inkorporacja była przywilejem przyznawanym tylko niewielu podmiotom przez rząd. Z czasem inkorporowanie stało się prawem obywateli, podlegając jedynie podstawowej procedurze rejestracji. Ta transformacja znacznie zwiększyła możliwość wejścia do sektora przedsiębiorstw, zwiększając także stopień konkurencji.

Jednak pod koniec lat 1800 inne zjawisko przyczyniło się do zapewnienia silniejszej pozycji rynkowej korporacji: chodzi o wzrost skali, co Chandler [1977] nazwał Drugą Rewolucją Przemysłową. Dotyczyło to najpierw kolei, potem rafinerii ropy naftowej, stali, a później przemysłu chemicznego. Wielkie osiągnięcia techniczne doprowadziły do pojawienia się osób, które zostały nazwane agresywnymi przedsiębiorcami, a których Chernov [1998] nazywa „tytanami” i Josephson [1934] nazywał „baronami złodziejstwa”.

W rzeczywistości byli zarówno tytanami, jak i baronami złodziejstwa. Podobnie jak w zawodach sportowych, im bardziej nieproporcjonalna jest nagroda dla zwycięzcy w stosunku do drugiego miejsca, tym większe są zachęty do dopingu, podobnie jest w biznesie. Im bardziej mamy do czynienia w gospodarce z sytuacją „zwycięzca bierze wszystko”, tym większe zachęty do skorumpowania systemu politycznego w celu uzyskania niewielkiej, ale często decydującej przewagi. W efekcie, przemysłowe tytany Chernowa dopuszczały się jednocześnie największej korupcji.

W gospodarce typu „zwycięzca bierze wszystko”, lobby przedsiębiorców i skorumpowanych nie tylko przechwytuje znaczną pierwszą przewagę, ale także dąży do zachowania swojej potęgi w czasie. Obawiają się oni wywłaszczenia politycznego, co może wynikać z buntu społecznego przeciwko nadużyciom monopolisty lub z poszukiwania renty u innych politycznie wpływowych partii. To wywłaszczenie staje się łatwiejsze, gdy siła rynkowa nie wynika z przewagi technologicznej lub luki w umiejętnościach, ale z korzyści, jakie daje pierwsza siła przewagi lub szczęście zajęcia centralnego miejsca (np. miejsca handlu), ponieważ przenoszenie oznacza mniejsze straty.

Ogromna siła polityczna biznesu została po raz pierwszy ukształtowana w okresie rozwoju, a później w okresie New Dealu. Uchwalenie ustawy Tillmana w 1907 r. (która zabraniała przedsiębiorstwom bezpośredniego finansowania federalnych kandydatów) i ustawa Clayтона z 1914 r. (która sprawiła, że egzekwowanie prawa antymonopolowego było łatwiejsze) zaczęło ograniczać wpływy przedsiębiorstw. Uregulowania dotyczące nowego prawodawstwa poszły dalej, zmuszając do rozbicia niektórych podstaw władzy korporacyjnej: banków inwestycyjnych i handlowych z 1933 r. ustawą Glass-Steagalla i piramidy firm z 1935 r. w postaci *Public Utility Holding Company Act*. Zamachem stanu było przeprowadzenie agresywnie egzekwowanego prawa antymonopolowego w późniejszym okresie administracji Franklina D. Roosevelta, gdy Arnold Thurman został mianowany szefem Wydziału Antymonopolowego Departamentu Sprawiedliwości [Waller, 2004].

W wyniku reform politycznych pierwszej połowy XX wieku Stany Zjednoczone weszły w drugą część stulecia z mniej skoncentrowaną gospodarką. Nie dziwi więc, że ówczesni ekonomiści zaczęli podkreślać granice władzy firm narzucone im przez konkurencję na rynku produktów i rynku kontroli korporacyjnej. Na przykład Stigler [1958] argumentował, że konkurencyjne presje determinują rozmiar firm obserwowanych na rynku, czyli ani za dużych ani za małych. Konkurencyjny proces selekcji na rynkach nakładów i wyników eliminuje również wiele (jeśli nie wszystkie) uprawnienia kierownicze. Tak więc w wysoce konkurencyjnym przemyśle, jak Alchian i Demsetz [1972] napisali: „Firma nie ma władzy z nadania, żadnej władzy ani żadnych procedur

dyscyplinujących różniących się w najmniejszym stopniu od zwykłego rynku gdzie zawiera się kontrakty między dwoma osobami”.

Nawet w przypadku braku konkurencji na rynkach produktów, dyskrecjonizm kierowniczy może być ograniczony presją na rynku kontroli korporacyjnej. Jak po raz pierwszy zauważył Manne [1965], nieefektywnie prowadzona spółka notowana na giełdzie stanowi okazję do arbitrażu. Okazyjny kupiec może nabyć firmę, poprawić jej nieefektywność, odsprzedać firmę lub kontynuować jej działalność, a także zarobić na niej.

To właśnie w tych czasach ekonomia neoklasyczna odniosła ogromne sukcesy odrywając się od wymiaru „władzy” firm, w kierunku bardziej łagodnego aspektu technologicznego. Na przykład w swoim obszernym podręczniku do mikroekonomii Varian [2002] definiuje firmę jako „połączenia wejść i wyjść, które są technologicznie wykonalne” i zakłada, że „firma działa, aby zmaksymalizować zyski”. Jeśli nie zakłada się tego celu, to pojawia się możliwość przeszkód dla przejęć [Manne, 1965] i intensywnej konkurencja na rynku produktów [Stigler, 1958]. Tak więc ekonomia neoklasyczna twierdziła, że w świecie doskonałej konkurencji i bez kosztów transakcji, firmy to nic więcej niż mapy izokwant.

Okazuje się jednak, że nawet w idealnie konkurencyjnym otoczeniu korporacje są bezsilne tylko wtedy, gdy istnieje doskonała podatność na kontrakty. Aby zrozumieć tę ideę, należy odejść od standardowego świata ekonomii neoklasycznej.

Ramy neoklasyczne opisują tylko jeden zestaw transakcji, zwany „wystandaryzowanymi” transakcjami przez Williamsona [1998], które obejmują wielu producentów podobnych produktów wysokiej jakości i wielu potencjalnych klientów. Wiele typowych transakcji nie pasuje jednakże do tego modelu.

Na przykład rozważając zakup pewnego urządzenia. Kupujący musi skontaktować się z producentem i uzgodnić specyfikacje i cenę ostateczną. Co ważniejsze, podpisanie umowy nie oznacza końca relacji między kupującym a sprzedającym. Produkcja maszyny wymaga czasu. W tym czasie mogą wystąpić zdarzenia powodujące zmianę kosztu wytworzenia maszyny oraz gotowości kupującego do zapłaty. Co ważniejsze, przed podpisaniem umowy rynek dla producentów mógł być konkurencyjny. Jednak po rozpoczęciu produkcji nabywca i sprzedawca mogą być uwięzieni w monopolu dwustronnym. Niestandardowa maszyna ma prawdopodobnie większą wartość dla kupującego niż na rynku. Z drugiej strony, zakontraktowany producent prawdopodobnie ma najniższy koszt, aby zakończyć produkcję maszyny. Różnica między tym, co obie strony generują i co mogą uzyskać na rynku, stanowi quasi-rentę, którą należy między nich podzielić.

Oczywiście pierwotna umowa odgrywa główną rolę w podziale tej quasi-renty. Większość kontraktów jest jednak niekompletna, w tym sensie, że nie będą w pełni określać podziału nadwyżki w każdej możliwej sytuacji (może to być zbyt kosztowne, aby to wykonać, a wręcz niemożliwe, ponieważ nie przewidywano nieprzewidywalności). Stwarza to ciekawe rozróżnienie między decyzjami podejmowanymi w czasie, gdy obie strony nawiązały stosunek, a inwestycje nieodwracalnie zostały utopione i gdy decyzje podjęto później w procesie, w którym dzieli się quasi-rentę. Niekompletność kontraktu tworzy miejsce na negocjacje.

Na wynik negocjacji będą miały wpływ różne czynniki spoza pierwotnego kontraktu. Po pierwsze, będzie to zależało w pewnym stopniu od tego, która strona ma własność maszyny podczas jej wytwarzania. Po drugie, będzie to zależało od dostępności rozwiązań alternatywnych: jak bardzo kosztowne jest, aby kupujący opóźnił wyprodukowanie nowej maszyny? Jak bardzo kosztowne jest, aby sprzedawca maszyny opóźnił otrzymanie płatności końcowej? Ile kosztowniejsza jest praca, którą wykonał inny producent? Wreszcie środowisko instytucjonalne odgrywa istotną rolę w kształtowaniu wyniku przetargu: jak skuteczne i szybkie jest egzekwowanie prawa? Jakie są profesjonalne normy? Jak szybko i rzetelnie informacje o wydajności producenta dotyczącego potencjalnych klientów? Wszystkie te czynniki decydują o przyznaniu autorytetu lub władzy. W tym kontekście, biorąc pod uwagę, że nie wszystkie przypadki mogą być określone, to co często jest określane to, kto ma prawo podejmować decyzje, gdy pojawiają się nieprzewidziane okoliczności, które z kolei będą miały wpływ na strategiczne negocjacje na temat renty. W tym kontekście znaczące i wartościowe jest „rezydualne prawo kontroli” zaproponowane przez Grossmana i Harta [1986].

Literatura o niekompletnych kontraktach rozpoczęta przez Grossmana i Harta [1986] wyjaśnia, jak potęga firm pochodzi z ich siły rynkowej [Rajan, Zingales, 1998]. Chociaż koncentruje się wyłącznie na mocy rynkowej wynikającej z wcześniejszych inwestycji, to powiązanie utrzymuje się nawet wtedy, gdy źródło siły rynkowej to oszczędności wynikające ze skali, efektu zewnętrznego sieci lub licencji przyznawanych przez rząd [Rajan, Zingales, 2001].

Ponadto podkreślając niekompletność umów i zasad, niepełne umowy stwarzają możliwości lobbingu, poszukiwania renty i przechwytywania władzy. Tradycyjne teorie koncentrują się na nieinwestowaniu lub przeinwestowaniu w konkretny kapitał ludzki, ale ramy analizy można łatwo rozszerzyć na zagadnienia polityczne. Jeśli renta nie jest dokładnie przydzielona *ex ante* na podstawie umów i zasad, istnieje wystarczająca ilość miejsca dla podmiotów gospodarczych, aby wywierać nacisk na system regulacji, sądownictwa i system polityczny, aby zdobyć większą część tej renty.

Ciekawym aspektem jest interakcja między tymi dwoma wymiarami. W świecie, w którym łapówki pieniężne są nielegalne i stosunkowo rzadkie, firmy potrzebują innych środków do lobbowania i nacisku na świat polityczny oraz regulacyjny. Jednym z mechanizmów jest na przykład (domyślna) obietnica przyszłych możliwości kariery. Wiarygodność (a tym samym skuteczność) takich obietnic silnie zależy od obecnej i przyszłej potęgi ekonomicznej firmy. W szczycie kryzysu finansowego oferty Citigroup nie były zbyt wiarygodne, ponieważ istniały poważne wątpliwości, że Citigroup przeżyje. Natomiast JP Morgan Chase, CEO Jamie Dimon, był uznany za wiarygodnego gracza, z powodu utrzymującej się potęgi swojego banku. Tak więc, nawet bez mobilizacji swoich finansów, im silniejsza ekonomicznie firma, tym bardziej potężną rolę może odgrywać na płaszczyźnie politycznej.

Jeśli zdolność do wywierania wpływu na władzę polityczną wzrasta wraz z potęgą gospodarczą firmy, to dzieje się tak dlatego, że im większa jest siła rynkowa, tym większa jest obawa przed byciem wywłaszczonym przez władzę polityczną. W związku z tym powstaje ryzyko błędnego koła, które określa się w literaturze jako „błędne koło Medicich”.

Korzyść z przewagi konkurencyjnej zazwyczaj zaczyna się jako proces krótkookresowy. Sieć wypożyczalni filmów wideo w sieci Blockbuster została założona z myślą o tym, żeby filmy stały się głównym produktem, który nie musi już być wynajmowany w zaciemionych sklepach pełnych kompromitujących materiałów, ale mogą one być wynajmowane w rodzinnym otoczeniu z jasnymi światłami i atrakcyjnym logo sklepu. Ta prosta (i nadająca się do replikacji) idea została szybko przekształcona w sieć sklepów w innych miastach. Gdy sieć lokalnych sklepów była już uformowana, Blockbuster miał ogromną przeszkodę w dostępie do każdego konkurenta, ale bariera, która została w końcu pokonana przez technologię dostępu i wypożyczania filmów przez internet.

Większość firm aktywnie angażuje się w ochronę swojego źródła przewagi konkurencyjnej: poprzez połączenie innowacji lub lobbingu lub obu razem. Dopóki większość wysiłku przebiega wzdłuż pierwszego wymiaru, to nie ma się czym martwić. Obawy przed byciem wyprzedzonym przez konkurencję popychają firmy do innowacji [Aghion et al., 2013]. Sytuacja jest bardziej problematyczna, gdy wiele wysiłków firmy koncentruje się na lobbingu.

Innymi słowy, problem tutaj występujący nie dotyczy tymczasowej siły rynkowej. Oczekiwanie na pewną tymczasową siłę rynkową opartą na innowacjach jest motorem wielu innowacji i postępu. Obawy związane są ze zjawiskiem, które nazwane zostało wcześniej „błędym kołem Medicich”, w którym pieniądze są wykorzystywane do zdobycia władzy politycznej, a władza polityczna jest następnie wykorzystywana do zarabiania pieniędzy.

To błędne koło powinno zostać przerwane. W przypadku średniowiecznych Włoch sytuacja ta zawróciła Florencję z bycia jednym z najbardziej uprzemysłowionych i potężnych miast Europy i spowodowała stanie się marginalną prowincją obcego imperium. Ale okres Medicich pozostawił przynajmniej przykłady wielkiego artystycznego piękna we Florencji. Trudno jest twierdzić, że rynkowy kapitalizm XXI wieku będzie w stanie dokonać podobnych osiągnięć.

4.2. Zwiększenie siły rynkowej firm amerykańskich

W idealnie konkurencyjnym świecie siła ekonomiczna firm wynika jedynie z dokonanych w przeszłości konkretnych inwestycji. Potencjalna wielkość takiej potęgi ekonomicznej jest ograniczona i nie przynosi korzyści ze wsparcia władzy politycznej. Tak więc, ekonomia mówi jasno, że w tym świecie lobbingu działalność jest ograniczona do firm starających się uciec od mistrzów regulacji lub zainteresowanych kontraktami rządowymi. W takim świecie neoklasyczny opis przedsiębiorstwa, w którym „brak władzy z nadania, to brak władzy” jest dobrym przybliżeniem do rzeczywistości.

Można mieć wątpliwości, czy taki świat istniał kiedyś, ale nie można twierdzić, że to nie jest świat, w którym żyjemy dzisiaj, nawet w dowolnym kraju Europy czy USA, które w przeszłości dobrze sobie radziły w tym zakresie. W ostatnich dwóch dekadach ponad 75% przemysłu amerykańskiego doświadczyło wzrostu koncentracji, przy czym indeks Herfindahla wzrósł średnio o ponad 50%. W tym czasie wielkość średniej publicznej spółki notowanej na giełdzie w Stanach Zjednoczonych potroiła się w ujęciu kapitalizacji rynkowej: od 1,2 miliardów dolarów do 3,7 miliardów dolarów w 2016 r. [Grullon et al., 2017].

Zjawisko to jest wynikiem dwóch tendencji. Z jednej strony, zmniejszenie wskaźnika powstawania nowych firm, który wzrósł z 14% pod koniec lat 80. do mniej niż 10% w 2014 r. [Haltiwanger, 2017]. Z drugiej strony, obserwuje się bardzo wysoki poziom aktywności fuzji, który od wielu lat w ciągu ostatnich dwóch dekad przekroczył 2 biliony dolarów rocznie [Institut for Mergers, Acquisitions & Alliances, na stronie <https://imaa-institute.org/mergers-and-acquisitions-statistics/>].

Wyższa koncentracja nie oznacza koniecznie większej siły rynkowej, ale jest coraz więcej dowodów na to, że ostatnio siła rynkowa wzrosła. Przede wszystkim połączenia te wydają się poprawiać wydajność, ale tylko w celu zwiększenia marż od 15% do ponad 50% średniej marży [Blonigen i Pierce, 2016]. Siła rynkowa, z jakiej korzystają większe firmy, znajduje odzwierciedle-

nie w coraz większym stopniu w trudności, z jaką mniejsze firmy mogą konkurować na rynku: w 1980 r. tylko 20% małych firm działających w obrocie publicznym miało ujemne zarobki na akcjach, w 2010 r. – 60% [Gao et al., 2013].

Najbardziej przekonujący dowód dostarcza Barkai [2016], który stwierdza, że spadek udziału pracy w wartości dodanej nie wynika ze zwiększenia udziału kapitału (tzn. kosztów kapitałowych razy kapitał podzielonych przez wartość dodaną), ale dzięki zwiększeniu udziału w zyskach (rezydualnych), które wynosiły od 2% PKB w 1984 r. do 16% w 2014 r.

To nie jest tylko kwestia nazewnictwa. Poprzez oddzielenie zwrotu z kapitału i zysków możemy docenić, kiedy zyski pochodzą z (niepowtarzalnych) barier na wejściu i konkurencji, a nie z akumulacji kapitału. Rozróżnienie pomiędzy kapitałem a udziałem pozwala Barkai [2016] na zdobycie pewnych informacji na temat przyczyny spadku udziału rynku pracy. Jeśli poprawki (różnica między kosztem dobra a jego ceną sprzedaży) są stałe, każda zmiana względnych cen lub technologii powodujących spadek udziału w rynku pracy musi powodować równy wzrost udziału w kapitale. Jeśli zarówno udział pracy, jak i udział kapitału spadły, to musi nastąpić zmiana marż – to znaczy, że firmy zajmujące się ustalaniem cen pobierają więcej pieniędzy niż koszty, które ponoszą.

Popierając tę hipotezę „władzy rynkowej”, Barkai stwierdza, że sektory, które doświadczyły wyższego wzrostu koncentracji między 1997 a 2012 r., doświadczyły również większego spadku udziału siły roboczej w produkcji, a tym samym (prawdopodobnie) wyższego udziału w zyskach.

Popularnym wyjaśnieniem tych tendencji jest powstawanie i rozpowszechnianie efektów zewnętrznych w sieci: to jest sytuacji, w których wzrost wykorzystania prowadzi do bezpośredniego wzrostu wartości dla innych użytkowników. Te korzyści zewnętrzne pojawiły się przynajmniej od czasu, gdy został wynaleziony telefon, ale stały się one znacznie bardziej popularne dzięki rozpowszechnianiu internetu i mediów społecznościowych.

Drugim wyjaśnieniem jest zwiększona rola wszystkich branż, w których zwycięzcy biorą wszystko, w wyniku rozprzestrzeniania się towarów intensywnie korzystających z informacji, które mają wysokie koszty stałe i niskie koszty marginalne. Odpowiednie wyjaśnienie związane jest z komplementarnością informacji. Wartość danych pochodzących z Facebooka i Instagramu łącznie może być wyższa niż suma danych pochodzących z Facebooka i Instagramu oddzielnie, ponieważ dane mogą być łączone i porównywane. Zatem Facebook może być użytkownikiem o wyższej wartości niż Instagram, ignorując nawet efekt potencjalnego wpływu na rynek. Efekt koncentracji jest tutaj oczywisty.

Ostatnim wyjaśnieniem jest ograniczenie egzekwowania prawa antymonopolowego. Sekcja 2 Ustawy Sherman sprawia, że jest to niezgodne z prawem aby „monopolizować lub próbować zmonopolizowania, łączenia lub konspiracji z jakąkolwiek inną osobą lub osobą w celu monopolizacji jakiejkolwiek części wymiany lub handlu”. W latach 1970-1999 Departament Sprawiedliwości i Federalna Komisja Handlu (FTC) łącznie zbadały średnio 15,7 przypadków w sekcji 2. W latach 2000-2014 zbadały tylko 2,8 przypadków średniorocznie [Grullon et al., 2017], a wszystkie te wyjaśnienia nie wykluczają się wzajemnie lecz wzmacniają.

4.3. Siła polityczna przedsiębiorstw

Istnieje wiele nieporozumień co do natury i znaczenia potęgi politycznej firm. Jeśli polityka jest identyfikowana wzdłuż cech pokrewnych, korporacje nie są bardzo istotne, ani nie chcą nimi być. Bogate osoby, takie jak magnat kasynowy Sheldon Adelson, odgrywają dużą rolę w finansowaniu kampanii politycznych, korporacje – nie. To wyjaśnia, jak w 2016 r. Donald Trump mógł zostać wybrany bez poparcia (i pieniędzy) jakiejkolwiek z 100 największych korporacji Stanów Zjednoczonych.

Korporacje potrzebują przyjaciół w Kongresie (a także we władzach wykonawczych) w konkretnych sprawach i ogólnie odnoszą sukcesy w posiadaniu kontaktów ze sprzyjającymi osobami, niezależnie od przynależności politycznej. Można zastanawiać się nad wysiłkiem Citigroup dotyczącym zmiany ustawy *Glass-Steagall Act*, która zerwała więzi gospodarcze pomiędzy bankowością inwestycyjną a bankowością komercyjną. W 1998 r. Citigroup nabyła Travellers (towarzystwo ubezpieczeniowe), chociaż prawo zakazywało bankom łączenia się z towarzystwami ubezpieczeniowymi. W chwili fuzji Sandy Weill, dyrektor generalny Travelers, wyjaśnił, dlaczego firmy kontynuują postępowanie pomimo, że wyraźnie jest to sprzeczne z prawem „odbyliśmy wystarczająco dużo rozmów z Fed i Skarbem Państwa, aby sądzić, że będzie to problemem” [Mitchell Martin, “Citicorp and Travelers Plan to Merge in Record \$70 Billion Deal: A new number 1: Financial Giants Unite”, *New York Times*, 7 April 1998]. Szefem Skarbu był wtedy Richard Rubin, który ciężko pracował, aby przekonać swoich kolegów Demokratów do zmiany prawa. Rubin opuścił Skarb Państwa w lipcu 1999 r., dzień po tym, jak Izba przegłosowała wersję ustawy przez dwukrotne głosowanie 343 do 86. Trzy miesiące później, 18 października 1999 r. Rubin został zatrudniony w Citigroup z wynagrodzeniem w wysokości 15 milionów dolarów rocznie, bez żadnej odpowiedzialności zawodowej.

Nawet jeśli chodzi o lobbying, rzeczywista kwota wydana przez duże korporacje USA jest bardzo mała, przynajmniej jako część sprzedaży. Na przykład w 2014 r. Google (obecnie Alphabet) miało 80 miliardów dolarów przychodów a wydało 16 milionów dolarów na lobbying (zob. Otwarte tajemnice na <https://www.opensecrets.org/lobby>).

W zakresie, w jakim korporacje amerykańskie wywierają wpływy polityczne, wydaje się, że wybierają mniej widoczne, ale być może bardziej skuteczne sposoby. W rzeczywistości, od czasów słynnego dzieła Gordona Tullocka, była to zagadka nauk politycznych, dlaczego jest tak mało pieniędzy w polityce [Ansolabehere et al., 2003].

Jednym z możliwych wyjaśnień jest to, że korporacje nie potrzebują tyle, by przeważały, ponieważ opozycja, z którą się zmagają (interes publiczny), jest bardzo zdeorganizowana i mogą one zwyciężyć bardzo małym wysiłkiem. Jeśli pieniądze są wykorzystywane tylko w marginalnych przypadkach, można obserwować bardzo małą korelację pomiędzy darowiznami a sukcesem [Ansolabehere et al., 2003], ale nadal istnieje bardzo wysoki wskaźnik sukcesu dużych korporacji w spełnianiu ich życzeń (zob. Pierson, [2016] Dyskusja nad reformą opieki zdrowotnej).

Innym wyjaśnieniem jest to, że rzeczywiste kwoty darowizn i lobbyingu są tak małe, ponieważ duże korporacje są na tyle dobre, aby osiągnąć swoje cele bez potrzeby transferów gotówkowych. Nikt nie odważyłby się zmierzyć wpływu mafii na wielkość łapówek, które opłacają. W rzeczywistości władza szefa, podobnie jak don Vito Corleone w słynnej książce Mario Puzo, nie polega na jego zdolności do zapłaty, ale na jego zdolność do robienia ofert, których nie można odmówić. Uczciwość mafii polega na nieostrożnych groźbach przemocy, korporacje nie interesują się tym. Jednak skuteczny szef mafii jest w stanie zminimalizować przemoc: jest to zagrożenie równowagi, rzadko realizowane. Groźnym dla interesu korporacyjnego może być ostracyzm ze strony świata biznesu, pod koniec sprawowania mandatu urzędnika. To, że ten ostracyzm jest rzadko obserwowany, jest dowodem na to, jaka jest jego skuteczność.

Podobnie można zapytać, dlaczego sprawa Google przeciwko FTC została zamknięta w Stanach Zjednoczonych (ale nie w Europie). W raporcie stwierdzono, że firma Google niezgodnie z prawem utrzymała swój monopol na ogólnych zasadach wyszukiwania i reklamy w wyszukiwarkach poprzez „zgarbianie treści z rywalizujących pionowych witryn internetowych”, „zawierając wyłączne i bardzo restrykcyjne umowy z wydawcami internetowymi, które uniemożliwiają wydawcom wyświetlanie konkurencyjnych wyników wyszukiwania lub wyszukiwania reklamy „i” utrzymując restrykcje umowne, które hamują zarządzanie wieloma platformami kampanii reklamowych” [<https://graphics.wsj.com/google-ftc-report/img/ftc-ocr-watermark.pdf>]. Pomi-

mo tego sprawozdania o wszczęciu postępowania komisja FTC jednogłośnie postanowiła zakończyć sprawę. Zastanawiające jest, jaką rolę odegrały częste wizyty pracowników Google w Białym Domu: między pierwszą inauguracją prezydentury Obamy a końcem października 2015 r. pracownicy Google i stowarzyszonych podmiotów odwiedzili Biały Dom 427 razy, w tym odbyli 21 małych, kameralnych spotkań z prezydentem Obamą [<http://googletransparencyproject.org/articles/googles-white-house-meetings>]. Z Brown i Huang [2017] wiemy, że cena akcji firm, których kierownictwo odwiedziła Biały Dom wzrastała w ciągu najbliższych dwóch miesięcy o 1%. To może wydawać się niezbyt wiele, dopóki nie skalkulujemy, że podczas prezydentury Obamy prezes i dyrektor generalny firmy Honeywell odwiedzili Biały Dom 30 razy, a jeden z dyrektorów General Electric aż 22 razy.

Jeśli firmy nie zdołają zapobiec niekorzystnemu ustawodawstwu w Kongresie, mogą powstrzymać go przez prawowanie się z organami regulacyjnymi, które próbują je wdrożyć. Ustawa Dodd-Franka wymagała od amerykańskiej Komisji Papierów Wartościowych i Giełd uchylecia obowiązujących zasad, które uniemożliwiają inwestorom instytucjonalnym nominowanie swoich przedstawicieli do rad nadzorczych. W rzeczywistości wymóg był bardzo nieśmiały, stwarzając tak wiele ograniczeń pod względem ilości i długości posiadania, aby pozostawić przez banki skuteczne zapory dla inwestorów instytucjonalnych. Mimo to okrągły stół biznesu pozwał SEC, aby wycofało się. Sprawa została podważona przez Eugene Scalia, syna ówczesnego sędziego Sądu Najwyższego Stanów Zjednoczonych Antonina Scalii i została wygrana w amerykańskim sądzie apelacyjnym, DC Circuit, ze względów technicznych – braku przeprowadzenia przez Komisję Papierów Wartościowych i Giełd, analizy nakładów i korzyści z odpowiednim wyprzedzeniem. To niewielkie zwycięstwo przełożyło się na główną klęskę dla akcjonariuszy, gdy Komisja Papierów Wartościowych i Giełd, zamiast dokonywać takiej analizy i ponownie proponując tę regułę, zdecydowała się wycofać.

Jeśli akcja się nie powiedzie, duże przedsiębiorstwa mogą odnieść sukces w unikaniu regulacji poprzez lobbing bezpośrednio z instytucją regulującą, czyli uniknięcie egzekwowania przepisów. Lambert [2015] stwierdza, że organy regulacyjne są o 44,7% mniej narażone na wszczęcie działań egzekucyjnych wobec banków lobbingujących.

Lobbing nie jest jedynym sposobem, w jaki przedsiębiorstwa muszą unikać egzekucji – mogą to zrobić ukrywając kluczowe informacje. Jak stwierdzili Shapira i Zingales [2017], DuPont mógł opóźnić przez ponad 30 lat wszelką odpowiedzialność za skażenie dostaw wody w pobliżu fabryki w Zachodniej Wirginii, ukrywając informacje i zasłaniając się tajemnicą handlową.

Wszystkie opisane powyżej czynności wymagają nie tylko pieniędzy, ale także siły uprawnień i działań dyscyplinujących różniących się od zwykłego

rynku zawierającego kontrakty między dwoma osobami. Tak więc w podzielonej i konkurencyjnej gospodarce firmom trudno praktykować taką władzę. Natomiast firmy, które osiągnęły pewną siłę rynkową, mogą lobbować (w szerszym znaczeniu tego słowa) w sposób, który jest niedostępny dla zwykłych uczestników rynku. To właśnie ich siła rynkowa daje im przewagę komparatywną w grze wpływów: im większa jest ich moc rynkowa, tym skuteczniejsze jest osiągnięcie tego, co chce się osiągnąć od systemu politycznego. Ale im skuteczniejsze jest pozyskanie tego, czego oczekuje się od systemu politycznego, tym większa jest ich moc rynkowa, ponieważ mogą blokować konkurencję i wzmacniać swoją pozycję. W związku z tym powstaje ryzyko błędnego koła Medicich.

W ostatnich trzech dekadach, w Stanach Zjednoczonych siła korporacji w kształtowaniu zasad gry stała się silniejsza z trzech głównych powodów. Po pierwsze, zwiększenie wielkości i udziału w rynku firm zmniejsza konkurencję między sprzecznymi interesami w tym samym sektorze i sprawia, że korporacje są silniejsze w porównaniu z interesami konsumentów. Po drugie, wzrost wielkości i złożoności regulacji ułatwia zainteresowanym ukrywanie swoich interesów oraz wykorzystanie pola ich przewagi. Wreszcie upadek ideologii *anti-businessu* wśród demokratów, która obniżyła koszt obu stron, aby być postrzeganymi jako zbyt sprzyjające dla interesów wielkiego biznesu.

Przykładem tej zwiększonej władzy jest historia ustawy z 2005 r. *O ochronie przed bankructwem i ochroną konsumentów*. Według słów jednego z prawników: „Nigdy wcześniej w naszej historii nie prowadzono tak dobrze zorganizowanej, dobrze zgranej i dobrze finansowanej kampanii, aby zmienić równowagę władzy między wierzycielami a dłużnikami” [Tabb, 2007].

4.4. Ku politycznej teorii firmy

Trudno jest upierać się przy twierdzeniu, że przedsiębiorstwo nie powinno brać udziału w procesie politycznym. Przede wszystkim, dlatego, że istnieją inne silne grupy interesów (takie jak np. związki zawodowe), które odgrywają znaczącą rolę. Bez pewnej równowagi wynik byłby zbyt korzystny dla strony przeciwnej. Ale jeszcze bardziej, ponieważ bez silnego okręgu wyborczego broniącego praw własności władza państwa wobec obywateli może stać się zbyt duża.

Idealnym stanem rzeczy jest stan równowagi między władzą państwa a potęgą firm. Zbyt słabe państwo nie jest w stanie egzekwować praw własności i w rezultacie firmy albo będą uciekać się do egzekwowania tych praw we własnym zakresie (poprzez prywatną przemoc) lub dojdzie do ich upadku.

Jeśli państwo jest zbyt silne, to zamiast zająć się egzekwowaniem praw własności, będzie skłonne do wywłaszczania tych firm. Jeśli firmy są zbyt słabe w stosunku do państwa, to ryzykują bycie wywłaszczonymi, jeśli nie formalnie (z przeniesieniem praw własności na rząd), to fizycznie (gdy państwo wymaga dużej części zwrotu z jakiegokolwiek inwestycji). Gdy firmy są zbyt silne wobec państwa, mogą kształtować definicję praw własności i jej egzekucję we własnym interesie, a nie w interesie ogółu społeczeństwa, jak w przykładzie *Mickey Mouse Copyright Act*. Wykonalność równowagi interesów zależy od mieszanki interesów charakterystyki instytucjonalnej i ekonomicznej podmiotów rynkowych.

Zgodnie z tym wskaźnikiem, Stany Zjednoczone stosunkowo dobrze wypadają w porównaniach międzynarodowych i historycznych. Jednak ta pozytywna opinia nie powinna być uważana za pewnik. Druga rewolucja przemysłowa podważyła tę równowagę, która została przywrócona z wielkim bólem i wysiłkiem w ciągu czterech dekad reform. Trwa trzecia rewolucja przemysłowa i obecnie obserwuje się podobne skutki. Aby zrozumieć to zjawisko w kontekście historycznym i międzynarodowym, warto przeanalizować różne typy stanów równowagi obecne we współczesnym świecie.

W większości autokratycznych reżimów głównym źródłem władzy jest kontrola sił zbrojnych i policji, czyli monopol na prawo użycia siły. W takich krajach de facto kontrola sił zbrojnych w dużej mierze zależy od osobistej lojalności żołnierzy i niektórych dowódców oraz przyszłych korzyści, gdy mogą stać się liderami. Natomiast w reżimach demokratycznych źródłem władzy politycznej jest szeroki konsensus społeczny, sformalizowany w procesie wyborczym.

Pierwszym kluczem do powstawania tego demokratycznego porozumienia jest świat mediów, będący jednak pod wpływem władzy politycznej (poprzez cenzurę, prawa własności, dotacje i przecieki) oraz władza gospodarcza (poprzez reklamę, bezpośrednią własność, finansowanie i dostęp do informacji). Tradycyjnie, media uznawane są za wolne, jeśli nie są pod wpływem cenzury rządowej. Niemniej jest równie ważne, że (w większości) nie ma to wpływu na cenzurę korporacji, co może być częstym zjawiskiem, zwłaszcza w małych krajach, gdzie rynek medialny jest często kontrolowany przez kilka dobrze powiązanych rodzin.

Drugi kluczowy mechanizm kształtowania konsensusu politycznego jest proces wyborczy, kształtowany zarówno przez prawo wyborcze, jak i zasady finansowania kampanii. Bardziej proporcjonalny system reprezentacji sprzyja nowym wejściom i konkurencji na rynku, ale także ułatwia pozyskiwanie małych podmiotów oraz przekształca je w organizacje lobbujące do celów specjalnych. Źródło finansowania kampanii ma kluczowe znaczenie. Kiedy finansowanie kampanii pochodzi od rządu, kontrola polityczna jest większa,

jeśli chodzi o prywatne darowizny, siła ekonomiczna może być ważniejsza. Mieszanka z ograniczeniem prywatnych darowizn, dopasowanych – do pewnego stopnia – do finansowania publicznego, jest próbą znalezienia równowagi między tymi alternatywami.

W kształtowaniu konsensusu i legitymizacji władzy politycznej czynnikiem trzecim jest rola ideologii. W niektórych krajach legitymizacja polityczna związana jest z formalnym procesem wyborczym; w innych krajach, rząd ukształtowany w odmienny sposób jest uważany za legalny. Ideologia opiera się również na postrzeganiu względnych korzyści polegających na tym, że są zdominowane przez interesy gospodarcze.

Wreszcie kluczową rolę odgrywają kompetencje prokuratorskie i sądownicze. Różnią się one stopniem niezależności od władzy politycznej i gospodarczej oraz od ich przeważającej ideologii. Na przykład Posner et al., [2013] dokumentują duży wzrost probiznesowego nastawienia w stosunku do Sądu Najwyższego Stanów Zjednoczonych w latach 1946-2011.

Biorąc pod uwagę prawne i społeczne ograniczenia dotyczące wyraźnych łapówek w większości krajów, zdolność firmy do uzyskania tego, czego oczekuje od systemu politycznego zależy w dużym stopniu od:

- 1) zdolności do wiarygodnych długoterminowych obietnic (na przykład przyszłe możliwości zatrudnienia dla polityków i organów regulacyjnych), które w dużej mierze zależą od długoterminowego prawdopodobieństwa przetrwania przedsiębiorstwa;
- 2) przewagi, jaką firma posiada na rynku konkretnego kapitału ludzkiego (na przykład, ile jest potencjalnych pracodawców dla inżynierów nuklearnych);
- 3) zdolność firmy do przedstawienia własnego interesu w większy, szlachetny pomysł;
- 4) kontrolę, jaką posiada firma na jej wizerunek w społeczeństwie poprzez zatrudnienie, własność danych, własność medialną, reklamę, finansowanie badań i inne metody.

Pod względem ekonomicznym wielkość przedsiębiorstwa i poziom koncentracji na rynku wpływają pozytywnie na wszystkie kluczowe czynniki determinujące zdolność firmy do oddziaływania na system polityczny. To, co ważne, to nie tylko koncentracja na rynku produktów, ale ogólnie koncentracja władzy gospodarczej. Główny pracodawca w mieście ma bardzo duży wpływ na politykę, nawet jeśli firma sprzedaje na konkurencyjnym rynku poza tym miastem.

Jeśli skupimy się na równowadze między siłą gospodarczą i polityczną, możemy zidentyfikować pewne typowe reżimy. W jednym skrajnie są tradycyjne

komunistyczne dyktatury, takie jak dawny Związek Radziecki, a także Korea Północna i Kuba. W komunistycznej dyktaturze władza polityczna zdobywa wszystkie ważne źródła władzy gospodarczej. W drugiej skrajności występuje najbardziej skrajna forma reżimów demokratycznych, takich jak protektorat Indii Wschodnich lub królewski Leopolda II, będącego właścicielem Konga. W tym przypadku władza gospodarcza przejęła funkcje władzy politycznej. „Republiki bananowe” z początku XX wieku, termin używany do opisanie, jak duże amerykańskie firmy, takie jak United Fruit Company, utworzyły prawie-monopol na dostawę bananów z krajów Ameryki Łacińskiej i na Karaibach, były zmodyfikowaną wersją tych czystych plutokracji. Przynajmniej formalnie państwa bananowych republik miały alternatywne źródło władzy politycznej, podczas gdy system firmy East India Company w Indiach przed 1858 r. i Kongo Free State przed 1908 r. – nie.

Poruszając się w kierunku centrum znajdujemy dwa typy reżimów, które w odróżnieniu od ich natury mają tendencję do podobnych wyników. Z jednej strony, znajdziemy polityczne reżimy patriotyczne Suharto w Indonezji, Goodluck Johnathan w Nigerii i wielu szefów rządów w Afryce. W tych reżimach władza polityczna przyznaje władzę gospodarczą poprzez takie metody, jak koncesje zarówno praw do wydobycia surowców mineralnych, jak i monopolu (lub quasi-monopolistycznych) praw do prowadzenia niektórych przedsiębiorstw. Na szczególną uwagę zasługuje tutaj Egipt, gdzie armia przekształciła się w konglomerat, prowadząc przy okazji różne przedsiębiorstwa handlowe.

Z drugiej strony, mamy „pionowo zintegrowane polityczne reżimy” [Haber et al., 2003], gdzie bogaci przedsiębiorcy kontrolują system polityczny, czasami bezpośrednio (jak to miało miejsce w Tajlandii pod rządami Thaksina Shinawatra i Włoch pod rządami Silvio Berlusconi), a czasami pośrednio (jak rosyjscy oligarchowie pod rządami Władimira Putina). Te reżimy różnią się stopniem koncentracji głównego źródła energii. Suharto w Indonezji czy Robert Mugabe w Zimbabwie mieli bliski monopolistycznemu nacisk na władzę polityczną, podczas gdy Goodluck Johnathan w Nigerii – nie. Podobnie brytyjskie firmy naftowe przed operacjami na Bliskim Wschodzie były znacjonalizowane i bliskie monopolu źródeł władzy ekonomicznej w Iranie, podczas gdy oligarchowie w Rosji i Berlusconi we Włoszech – nie. Chociaż oryginalne źródła władzy są bardzo zróżnicowane, to patronaty polityczne i pionowo zintegrowane politycznie reżimy są bardzo podobne w sposobie wykorzystania władzy politycznej do ochrony i powdzenia biznesu. W rzeczywistości kraje często oscylują między tymi reżimami: na przykład Rosja przeniosła się z pionowo zintegrowanego politycznie reżimu pod Borysem Jelcynem, do politycznego mecenatu pod Putinem.

Chociaż idealna równowaga jest trudna do osiągnięcia i biorąc pod uwagę fakt, że bieżące wydarzenia ujawniają kompromisy w dowolnym podejściu,

najbliżej tego ideału są prawdopodobnie kraje skandynawskie i Stany Zjednoczone w drugiej połowie XX wieku. Kluczem do sukcesu złotej równowagi jest silne państwo administracyjne, które działa zgodnie z zasadą bezstronności [Rothstein, 2011] i konkurencyjną gospodarką sektora prywatnego.

W krajach skandynawskich konkurencyjność sektora jest zapewniona przez niewielki rozmiar tych krajów, co zmusza je do otwarcia i podjęcia międzynarodowej konkurencji. Jakość rządu jest zapewniona przez długą tradycję łagodnych i oświeconych monarchii oraz jednolitości etnicznej, która sprzyja identyfikacji obywateli z państwem.

Historycznie, konkurencja w Stanach Zjednoczonych była zapewniona przez bardzo dużą skalę kraju, co utrudniało małej grupie producentów „zawłaszczenie” rządu. W okresie zimnej wojny skuteczność rządu była wymagana przez groźbę konfliktu zbrojnego. Oba te aspekty zniknęły teraz, zwiększając ryzyko, że Stany Zjednoczone staną się pionowym politycznie zintegrowanym reżimem a la America Latina.

* * *

Odkrycie nowoczesnej formy korporacyjnej – jak wszystkie odkrycia – może być wykorzystane zarówno do wspierania postępu, jak i ucisku. Wielkość wielu korporacji przewyższa nowoczesne państwa. Jako takie stwarzają one ryzyko przekształcenia małych i nawet średnich państw w nowoczesne wersje republik bananowych, stwarzając jednocześnie zagrożenia gospodarcze i polityczne nawet dla dużych gospodarek o wysokim dochodzie narodowym.

Aby stawić czoła temu ryzyku, można wykorzystać kilka narzędzi politycznych: zwiększenie przejrzystości działań korporacyjnych; poprawa demokracji korporacyjnej; lepsze przepisy i zwrócenie większej uwagi na ryzyko przechwytywania naukowców oraz ekonomistów według interesów korporacyjnych; bardziej agresywne wykorzystanie władzy antymonopolowej; zwrócenie uwagi na funkcjonowanie i niezależność rynku medialnego. Jedynym, najważniejszym środkiem zaradczym może być szersza świadomość opinii publicznej. Bez świadomości tego ryzyka pogorszenia formy korporacyjnej i poczucia, jak osiągnąć odpowiednią równowagę pomiędzy korporacjami a rządami, nie ma żadnej nadziei na jakiegokolwiek środki zaradcze.

Streszczenie

Neoklasyczna teoria przedsiębiorstwa zakłada, że nie ma ono władzy różniącej się od zwykłego rynku kontraktowego, czyli nie ma wpływu na zasady gry na rynku. W świecie realnym przedsiębiorstwa posiadają taką władzę na rynku. Można nawet stwierdzić, że im przedsiębiorstwo ma więcej władzy na rynku, tym więcej ma zarówno możliwości, jak i konieczności zdobycia władzy politycznej. Tak więc, koncentracja na rynku prowadzi przedsiębiorstwo do sytuacji, w której pieniądze są używane do zdobycia władzy politycznej, a władza polityczna służy zarabianiu pieniędzy.

Summary

Political Context of Functioning of Enterprises

The rules of play on the market are not so much different in case of the neoclassical theory of the firm and the ordinary market contracting. In reality, however, the firm does wield this power. It may even be stated that the more power on the market a firm possesses, the greater the lobbying power that may be gained in relation to the political authorities.

Bibliografia

- Aghion, Philippe and Akcigit, Ufuk and Howitt, Peter, *What Do We Learn from Schumpeterian Growth Theory?* (2013). Working Paper No. 13-026. [<https://ssrn.com/abstract=2274704> lub <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2274704>].
- Alchian, A. and H. Demsetz, (1972), *Production, Information Costs and Economic Organization*, American Economic Review.
- Anderson, Gary M. and Robert D. Tollison, (1982), *Adam Smith's Analysis of Joint-Stock Companies*, Journal of Political Economy, vol. 90, no. 6.
- Ansolabehere, Stephen, John M. de Figueiredo and James M. Snyder Jr., (2003), *Why is There so Little Money in U.S. Politics?* Journal of Economic Perspectives Vol. 17, No. 1.
- Barkai, Simcha. (2016), *Declining Labor and Capital Shares*, University of Chicago.
- Chandler, Alfred D. (1977), *The Visible Hand*, Belknap Press.
- Chernow, Ron (1998), *Tytan: życie Johna D. Rockefellera*, Magnum, Warszawa.
- Gao, Xiaohui, Jay R. Ritter, and Zhongyan Zhu, (2013), *Where Have All the IPOs Gone?* Journal Of Financial And Quantitative Analysis Vol. 48, No. 6.
- Global Justice Now (2016), *10 biggest corporations make more money than most countries in the world combined*. September 12. <http://www.globaljustice.org.uk/news/2016/sep/12/10-biggest-corporations-make-more-money-most-countries-world-combined>.
- Grossman S. and Hart O. (1986), *The Costs and the Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration*. Journal of Political Economy.

- Haber S., Razo A. and Maurer N. (2003), *Politics of Property Rights: Political Instability, Credible Commitments, and Economic Growth in Mexico, 1876-1929*, Cambridge University Press.
- Jensen, Michael C. and William H. Meckling (1976), *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*, Journal of Financial Economics, Vol. 3, No. 4.
- Josephson, Matthew (1934), *The Robber Barons*, New York: Harcourt, Brace, and Company.
- Manne H.G. (1965), *Mergers and the Market for Corporate Control*, Journal of Political Economy, 73.
- Posner Richard A., Lee Epstein & William M. Landes (2013), *How Business Fares in the Supreme Court*, Minnesota Law Review 1431.
- Rajan R. and L. Zingales (2001), *The Firm as a Dedicated Hierarchy: A Theory of the Origins and Growth of Firms*, Quarterly Journal of Economics, 116.
- Rothstein, Bo, (2011), *The Quality of Government, Corruption, Social Trust, and Inequality In International Perspective*, University of Chicago Press.
- Smith A. (1954), *Bogactwo narodów*, T. 1, 2, PWN, Warszawa.
- Stigler G. (1958), *The Economies of Scale*, Journal of Law and Economics, 1.
- Varian, Hal R., (2002), *Mikroekonomia*, PWN, Warszawa.
- Waller, Spencer Weber (2004), *The Antitrust Legacy of Thurman Arnold*, St. John's Law Review 569.
- Williamson, O. (1998), *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu*, PWN, Warszawa.