Kołysanka dla nocnego stróża

13 lipca 2011
KOT, KTÓRY SZCZEKA

Obserwując współczesne kampanie wyborcze, trudno nie oprzeć się wrażeniu, że w coraz większym stopniu przypominają one kampanie marketingowe. Wielkie budżety, hollywoodzki blichtr spotów reklamowych, starannie dobierane grupy odbiorców docelowych, chwytliwe hasła… Zacierająca się różnica pomiędzy sferą polityczną, a rynkową zaczyna budzić niepokój wielu ludzi. Za szczególnie groźne uznają oni przenikanie się świata biznesu i świata polityki. „Piętnujemy drobne konflikty interesów, a przymykamy oczy na największy: partie polityczne prowadzą działalność za pieniądze biznesu. Firmy prywatne finansują kampanie wyborcze przyszłych posłów i ministrów. Po wyborach natomiast politycy ustanawiają przepisy, od których zależą najbardziej żywotne interesy firm. (…) Kto uwierzy, że w tej sytuacji politycy podejmują decyzje absolutnie bezstronne, kierując się (…) jedynie dobrem państwa?”[1] W oczach wielu osób demokracja zaczyna tracić swój prosty, dziecięcy urok, jaki nadają jej podręczniki do wiedzy o społeczeństwie. Rosnące rozczarowanie efektami rządów większości zaczyna znajdować odzwierciedlenie także w badaniach prowadzonych przez środowisko naukowe. Szczególnie krytyczni są zwłaszcza przedstawiciele wirgińskiej szkoły publicznego wyboru stosujący ekonomiczną metodologię do analizy rzeczywistości politycznej.[2]
Gruszki na wierzbie

Wizja demokracji, jaką wynosimy ze szkoły jest bardzo prosta. Politycy chcą by na nich głosować, zaś wyborcy chcą, by rząd zrobił wszystko, co w jego mocy dla poprawy bytu obywateli. Zatem, by wygrać wybory, kandydaci na posłów i senatorów przedstawiają program służący interesowi możliwie największej grupy ludzi. Wprawdzie każdy jest gotów przyznać, że od czasu do czasu zdarzają się odstępstwa od tej reguły, uważa się

jednak, iż są to wyjątkowe sytuacje.

Tak zarysowana demokracja w swej istocie bardzo przypomina doskonały rynek i rzeczywiście często tak właśnie jest traktowana w literaturze ekonomicznej. Profesor Gary Becker w swej klasycznej już dzisiaj pracy „Konkurencja i demokracja" idealną demokrację polityczną definiuje jako „pewien układ instytucjonalny służący podejmowaniu decyzji politycznych, w którym jednostki ubiegają się o urzędy poprzez doskonale wolną konkurencję – konkurowanie o głosy szerokich mas wyborczych".[3] Jakie warunki musi spełniać dany system polityczny, by mógł zostać sklasyfikowany w myśl tej definicji jako układ modelowy? Profesor Becker wskazuje na dwie cechy immanentne typu idealnego: głosowanie musi mieć charakter powszechny (uczestniczyć ma w nim wysoki odsetek ludności) i nie mogą istnieć żadne bariery instytucjonalne (np. progi wyborcze), sztucznie utrudniające jednostce kandydowanie i prezentowanie swojego programu wyborczego (m. in. musi istnieć wolność wyrażania własnych i krytykowania cudzych poglądów). Łączne spełnienie obu tych warunków otwiera nam drzwi do rzeczywistych rządów większości.

Cechą charakterystyczną takiego spojrzenia na demokrację jest zrównanie pozycji wyborczej partii politycznej z pozycją przedsiębiorcy na rynku. Tak jak celem biznesmena na tradycyjnie rozumianym rynku jest zdobycie największej liczby klientów, poprzez oferowanie im najlepszego towaru po najniższej cenie, tak samo celem kandydata startującego w wyborach jest pozyskanie jak największej liczby wyborców, za pomocą programu zaspokajającego możliwie najszersze potrzeby. Idealna demokracja polityczna prof. Beckera jest doskonale wrażliwa na „wolę ludu" i doskonale na nią reaguje. Jeśli partia sprawująca władzę nie stosuje polityki preferowanej przez wyborców, to w kolejnych wyborach inna partia przejmie jej głosy, przedstawiając program bliższy ich preferencjom. W efekcie na owym politycznym rynku[4] przeżywają tylko najsprawniejsze partie, zaś wszelkie decyzje rządzących są w

pełni zgodne z preferencjami przeważającej części wyborców.

Z podobną sytuacją mamy do czynienia na innych rynkach doskonałych, czyli takich, gdzie wszyscy sprzedający i kupujący mają równe szanse, dysponują pełną wiedzą i natychmiastowo reagują na bodźce zewnętrzne. Sprzedający obniżają ceny, gdy mają trudności ze zbytem, z kolei doskonale zorientowani w cenach kupujący wybierają zawsze towary najlepsze i najtańsze. Na doskonałym rynku nie ma towarów niesprzedanych lub takich, których brakuje. Tyle teoria. Wystarczy już jednak pobieżna obserwacja realnie funkcjonujących rynków, zarówno tych politycznych jak i stricte gospodarczych, by zauważyć, jak niewiele mają one wspólnego z ich weberowskimi typami idealnymi. Przyczyny niewydolności rynku (z ang. market failure) były wielokrotnie analizowane przez przedstawicieli najróżniejszych szkół w ekonomii[5] i są dość powszechnie znane, jak jednak wytłumaczyć niewydolność polityki (z ang. political failure)?

CO TY WIESZ O POLITYCE…

„Jeśli X to populacja danego państwa, a Y to poziom skretynienia przeciętnego obywatela, to demokrata to człowiek utrzymujący, że X * Y < Y” (H. L. Mencken) Podstawowym problemem z rzeczywistym zastosowaniem beckerowskiej wizji demokracji idealnej jest fakt, iż zakłada ona, że tak politycy, jak i wyborcy dysponują pełną wiedzą na temat sytuacji politycznej i umieją z niej skorzystać. Tak jednak nie jest, a wynika to z kosztów gromadzenia informacji. Gdy dokonujemy jakiegoś ważnego życiowo wyboru, np. małżonka, kierunku studiów, zawodu, mieszkania etc. w naszym interesie jest zdobycie możliwie najszerszej wiedzy na temat wszelkich dostępnych alternatyw, gdyż dokonana w oparciu o nią decyzja w sposób bezpośredni wpłynie na naszą sytuację. Stąd też w takich wypadkach ludzie zasięgają opinii znajomych, sięgają do poradników, wertują ogłoszenia, korzystają z usług wyspecjalizowanych pośredników; jednym słowem zasięgają informacji i analizują je. Jest to zachowanie racjonalne, gdyż

ponoszone przez nich koszta gromadzenia wiedzy, zwrócą im się, pod warunkiem podjęcia właściwej decyzji. Sytuacja zmienia się diametralnie, gdy decyzje podejmowane są kolektywnie, brakuje tu bowiem owego bezpośredniego „przełożenia” zdobytej w trakcie poszukiwań wiedzy na efektywność wyboru. W dużych grupach decyzja jednostkowa bardzo rzadko zaważa na wyniku demokratycznych wyborów. Co więcej koszta takich decyzji (zarówno te pieniężne jak i niepieniężne) są dużo wyższe od tych, jakie ponosimy rozstrzygając dylematy życia codziennego. Nie wystarczy wszak zapoznać się z programami oferowanymi przez poszczególnych kandydatów, ale trzeba też mieć odpowiednie instrumentarium, by móc je właściwie ocenić, wiedzę ekonomiczną, prawną, rozeznanie w sytuacji geopolitycznej etc., co z kolei pociąga za sobą dalsze koszta poniesione na jej zdobycie - opłaty za studia, gazety, książki, czas spędzony na oglądaniu programów informacyjnych i publicystycznych itp. Jakby tego jeszcze było mało, efekt naszego wysiłku jest praktycznie zerowy gdyż prawdopodobieństwo, że to właśnie nasz głos przeważy szalę na korzyść naszego programu jest znikome (a im więcej głosujących, tym niższe), nie mówiąc już o tym, że fakt wygrania przez naszego kandydata wyborów nie gwarantuje wcale, że będzie on realizował nasz program. Stąd też wbrew rozpaczy krytyków racjonalne jest, by statystyczny Kowalski poświęcał dużo więcej wysiłku rozważaniom na temat wyboru kierunku studiów, wyjazdu na wakacje czy nawet kupna spodni, niż na temat wyboru np. prezydenta. W teorii publicznego wyboru określa się ten paradoks mianem racjonalnej ignorancji (z ang. rational ignorance) - ludzie będący racjonalnymi jednostkami, pozostają ignorantami we wszystkich tych sprawach, w których koszta zdobycia informacji są wyższe od spodziewanych korzyści[6], a więc także (czy raczej przede wszystkim) w polityce. Obrazowo problem ten ujął Stanisław Górka w swym artykule „O bojkocie wyborów inaczej”[7]. Opierając się na matematycznym wzorze głosowania stworzonym przez prof. Gordona Tullocka[8] $P = B \times D \times A - C(v)$,[gdzie: P - otrzymywana korzyść, B - oczekiwana korzyść z wyboru kandydata (różnica między

kandydatem a przeciwnikiem), D - prawdopodobieństwo, że nasz głos zaważy, A - nasz szacunek prawidłowości naszej decyzji wyrażony w przedziale (-1 < A < +1), gdzie -1 oznacza, iż spodziewamy się, że nasz osąd jest błędny, 0 - że mamy rację w 50%, co drugi raz, +1 oznacza, że jesteśmy całkowicie pewni swej bezbłędności, C(v) - koszt głosowania] obliczył on korzyść płynącą z wzięcia głosowaniu w pamiętnych wyborach prezydenckich z 1995 roku. „Załóżmy, że idąc głosować na naszego kandydata w II turze (np. Wałęsę) spodziewasz się korzyści (B) w wysokości 100 mln starych zł. (Jest to dość optymistyczne założenie, na ogół nie można spodziewać się aż tak wielkiej korzyści). Oceniasz, dokonując wyboru, że to właśnie Wałęsa da ci 100 mln, a nie jego kontrkandydat, masz rację 3 razy na 4 (A = 0,5). Przy bardzo niskiej frekwencji (np. 10 mln, czyli trochę ponad 30%) prawdopodobieństwo, że twój głos zaważy jest jak jeden do miliona (D = 0,000001). Wreszcie koszt głosowania to przejazd autobusem tam i z powrotem - np. dwa razy 8 tys. zł (C(v) = 16 tys.). Podstawiając do wzoru otrzymujemy: (100000000×0,5×0,000001) - 16000 = -15950 starych zł. Wynika z tego, że zwyczajny człowiek, chcąc dostać 100 mln od Wałęsy nie musi się przejmować pójściem na wybory”.[9][Wynik ten byłby jeszcze mniej korzystny gdyby uwzględnić we wzorze koszty zdobywania informacji o naszym kandydacie tj. P=B×D×A - C(v) - C(i)]. Sytuacja ta rodzi ciekawe pytanie. Dlaczego statystyczny Kowalski jednak wziął udział w tych (i innych) wyborach? Skoro głosując traci jedynie czas, dlaczego nie został w domu? Tradycyjne nauki polityczne odpowiadają na to pytanie poprzez odwołanie się do społecznego poczucia odpowiedzialności, chęci wywiązania się z obowiązku obywatelskiego itp., jednak argumentacja taka jest mało przekonywująca. Bez trudu wszak możemy sobie wyobrazić osoby głęboko zatroskane o sprawy kraju i angażujące się społecznie, które z powodu np. zniechęcenia do klasy politycznej nie głosują. Na szczęście tam gdzie zawodzą szkolne podręczniki do wiedzy o społeczeństwie w sukurs przychodzi nam ekonomia. **SLD PANY!**

Większość drużyn sportowych związanych jest bądź to z uczelniami wyższymi bądź też z miastami. Jest to zjawisko tak powszechne, że rzadko kiedy się nad nim zastanawiamy, a jest nad czym, gdyż podobny związek nie występuje (na taką skalę) w żadnym innym dziale przemysłu rozrywkowego. Jak tłumaczy prof. David Friedman dzieje się tak dlatego, że najważniejszym dobrem, jakie oferują drużyny sportowe jest partnerstwo. „Kibice przychodzą na mecze nie tylko po to by je oglądać, ale przede wszystkim po to by dopingować własną drużynę. Kibic, który wierzy, że jego doping pomaga drużynie wygrać, czuje się jednocześnie uczestnikiem gry – nawet jeśli odgrywa w niej mało znaczącą rolę. Skojarzenie zespołu sportowego z uczelnią lub miastem jest zatem najtańszym sposobem pozyskania wiernych fanów”.[10]

Zdaniem profesora Friedmana z tym samym fenomenem mamy do czynienia w świecie partii politycznych. Tu również co jakiś czas (zwykle co cztery-pięć lat) odbywają się rozgrywki. W dniu wyborów sumowane są wyniki, jedne partie wygrywają, a inne przegrywają. Bilet wstępu to raptem pół godziny straconego czasu. Jako sposób na poprawienie sytuacji w państwie głosowanie nie jest być może zbyt skuteczne, „ale jako sposób na zapewnienie sobie dodatkowego dreszczyku emocji w noc wyborczą, warte jest tej ceny. By poprawić sytuację w państwie, nie wystarczy li tylko głosować, trzeba jeszcze głosować na właściwego kandydata, a to wymaga poświęcenia wolnego czasu na porównywanie programów wyborczych i badanie ich trafności. Kibice sportowi nie muszą wiedzieć, który z zespołów bardziej zasługuje na ich wsparcie. Takiej wiedzy nie potrzebują też kibice polityczni. Znaczna część wyborców nie jest w stanie wymienić nazwiska osoby na którą głosowała, a jedynie znikoma część potrafi prawidłowo zidentyfikować programy swych przedstawicieli”.[11]

Ten cyniczny sposób rozumowania znajduje potwierdzenie w badaniach socjologicznych. Spis statystyczny przeprowadzony na dorosłych obywatelach Stanów Zjednoczonych[12] wskazuje, że

jedynie 4% obywateli USA bierze aktywny udział w kampanii wyborczej, 10% daje datki na partie, a zaledwie 35% porusza tematy polityczne w rozmowach ze znajomymi. Dalej, 31% Amerykanów nie wie, która partia wygrała ostatnie wybory, 54% nie potrafi wskazać własnego przedstawiciela w Kongresie, 64% nie zna nazwiska Sekretarza Stanu, a 70% nie wie, ile trwa kadencja Izby Reprezentantów. Jeszcze gorzej wyglądają wyniki ankiet, w których pytania dotyczyły znajomości propozycji programowych poszczególnych partii, a zwłaszcza ich postulatów z zakresu polityki zagranicznej. Co ciekawe, z tych samych badań wynika, iż większość wyborców jest doskonale wręcz zorientowana w takich kwestiach jak skandale polityczne, czy afery obyczajowe z udziałem czołowych polityków. Po zapoznaniu się z tymi wynikami nie sposób nie zgodzić się z prof. Bryanem Caplanem, gdy podsumowując wspomniane badania pisze, że: „jeśli uznamy, iż celem przyświecającym wyborcom przy zdobywaniu wiedzy politycznej jest rozstrzyganie, który z przedstawianych im programów jest najlepszy dla kraju, wówczas ich zachowanie świadczyłoby o szaleńczym sposobie alokacji własnych sił mentalnych. Jeśli jednak przyjmiemy, iż głównym powodem zainteresowania polityką jest rozrywka, ich postępowanie zaczyna mieć sens”.[13]

Dla ekonomisty od stanu wiedzy wyborców w kwestiach politycznych dużo bardziej zaskakujące jest zatem to, iż w ogóle posiadają oni jakąś wiedzę na ten temat. Wyjaśnienia należy szukać w fakcie, iż wiele informacji politycznych dociera do nas niejako mimochodem. Ulotki rozdawane na przystankach autobusowych, kolorowe billboardy, newsy telewizyjne, materiały prasowe czy spoty reklamowe mają na rynku politycznym dużo większe znaczenie niż na tym tradycyjnym. Materiały te ze swojej natury są zwięzłe, umotywowane ideologicznie i rzadko kiedy dotykają istoty omawianych w nich problemów, dlatego też, nie powinien nas dziwić fakt, iż mało który wyborca wie jakie będą ekonomiczne konsekwencje wprowadzenia np. ceny minimalnej na daną usługę, ceł zaporowych na produkty z za granicy, czy zniesienia

dotacji budżetowych dla hodowców karpi.[14] Co gorsza, na znikomą wiedzę bardzo często nakładają się irracjonalne poglądy społeczno-ekonomiczne (zwane w ekonomii systematycznie błędnymi wierzeniami z ang. systematically biased beliefs) stąd też część zwolenników teorii publicznego wyboru twierdzi, iż możemy mówić już nie o racjonalnej ignorancji, lecz wręcz o racjonalnej irracjonalności.[15]) „Typowy obywatel, skoro tylko wkracza w sferę polityki, spada na niższy poziom sprawności umysłowej. Argumentuje on i analizuje w sposób, który w zastosowaniu do swoich realnych interesów sam bez trudu uznałby za infantylny. Staje się na powrót prymitywem, a jego myślenie nabiera cech emocjonalnych i asocjacyjnych”[16] Zdezorientowana większość daje się łatwo manipulować. Jak pisze prof. Schumpeter, informacje i argumenty, które są jej przedstawiane służą konkretnym zamiarom politycznym. „Ponieważ pierwszą rzeczą, jaką człowiek jest skłonny jest popełnić dla swojego ideału czy interesu jest kłamstwo, powinniśmy oczekiwać, i faktycznie to stwierdzamy, że skuteczna informacja polityczna jest niemal zawsze sfałszowana lub selektywna, i że skuteczne rozumowanie w polityce polega przede wszystkim na próbach podniesienia pewnych twierdzeń do rangi nie wymagających uzasadnienia aksjomatów i pozbycia się innych. Polityka sprowadza się więc do psychotroniki”.[17]

Opisywany tutaj paradoks racjonalnej irracjonalności dotyczy w dużym stopniu także polityków. Z tych samych powodów, dla których wyborcom nie opłaca się poszukiwanie informacji na temat propozycji programowych poszczególnych kandydatów, kandydatom nie opłaca się gromadzenie wiedzy na temat ewentualnych skutków wprowadzenia w życie przegłosowywanych w parlamencie projektów.[18] Prawdopodobieństwo, że ich głos okaże się decydującym jest wprawdzie nieporównywalnie wyższe, ale podobnie jak przy wyborach dokonywanych przez wyborców, brakuje tu owego bezpośredniego „przełożenia” zdobytej w trakcie poszukiwań wiedzy na odnoszone przez nich korzyści z prawidłowego wyboru. Gdy zaś ewentualne zyski z właściwej decyzji przypadają innym, polityk nie ma żadnego interesu w

tym, by kierować swoją uwagę na wybór programu najpełniej realizującego interes społeczny. W takich warunkach rzetelne badania zastępują proste ideologie i polityczne slogany. Jak wskazuje prof. Anthony Downs[19] ideologia jest bardzo tanim i skutecznym substytutem racjonalnego wyboru, pozwalającym na bezproblemowe znalezienie odpowiedzi na niemal każde pytanie stawiane w debacie publicznej. W efekcie, politycy opowiadając się „za" lub „przeciw" jakiemuś projektowi, kierują się przede wszystkim reakcjami społecznymi na proponowane zmiany, własnymi odczuciami (zwykle wykształconymi w młodości, gdy koszta poszukiwania wiedzy są najniższe), stanowiskiem kierownictwa ich partii, bądź też darmowymi opiniami wygłaszanymi przez przedstawicieli przychylnych ich opcji politycznej środowisk opiniotwórczych, np. publicystów czy ekspertów w danej dziedzinie.[20] Sytuację tę wykorzystują grupy nacisku, wpływając na decyzje parlamentarzystów tak, by uwzględniały one ich partykularne interesy, kosztem interesu społecznego.[21] „Im słabszy jest element logiczny w procesach zachodzących w świadomości społecznej oraz im bardziej brakuje racjonalnego krytycyzmu i racjonalizującego wpływu osobistego doświadczenia i odpowiedzialności, tym większe się otwierają możliwości dla grup o ukrytych i często egoistycznych interesach. Grupy te mogą się składać z zawodowych polityków, rzeczników interesów gospodarczych, takich czy innych idealistów czy też po prostu ludzi zainteresowanych politycznym widowiskiem. Socjologia takich grup nie ma znaczenia (…) liczy się tutaj jedynie to, że skoro „natura ludzka w polityce" jest taka, jaka jest, mogą one kształtować i w bardzo szerokich granicach nawet kreować wolę ludu".[22]

Jeśli zatem wzór demokracji jaki znamy ze szkolnych podręczników rozmija się z rzeczywistością z powodu nieuwzględniania w nim kosztów gromadzenia informacji, musimy poszukać innego modelu tłumaczącego jej funkcjonowanie. Punktem wyjścia niech będą dwa podstawowe założenia ekonomii – racjonalności wyborów jednostkowych i dążenia do maksymalizacji własnej użyteczności. (Część czytelników

zapewne zapragnie zapoznać się z appendixem tłumaczącym ich genezę i znaczenie).

KUP PAN… USTAWĘ!

Gdy mówimy o sektorze konkurencyjnym zwykle mamy na myśli sektor prywatny. Jednak rzeczą oczywistą jest, iż konkurencja występuje także w sektorze publicznym. Kandydaci na fotele posłów i senatorów konkurują ze sobą o głosy wyborców. Urzędnicy państwowi rywalizują między sobą o dodatkowe pieniądze z budżetu. Lobbyści zabiegają w stolicy o zabezpieczenie interesów swych klientów. Przeniesienie działalności z rynku w sferę państwową w demokracji politycznej wcale nie musi prowadzić do zmniejszenia się konkurencji, zmienia natomiast jej formę – konkurencję między przedsiębiorstwami zastępuje konkurencja między partiami. Można powiedzieć nawet więcej, doskonałość konkurencji jest tak samo niezbędna dla idealnej demokracji, jak dla idealnego systemu wolnej przedsiębiorczości. Sugeruje to, że w celu zrozumienia funkcjonowania demokracji politycznej można zastosować analizę funkcjonowania systemu wolnej przedsiębiorczości.[23]

Siłą napędową każdego rynku są przedsiębiorcy. Szukając zysku podejmują się oni realizacji potencjalnie dochodowych projektów, zaś konkurencja istniejąca między nimi sprawia, że klienci mogą przebierać w ofertach, wybierając z pośród nich tę, która najpełniej zaspokaja ich potrzeby. Na rynku legislacji podobną rolę odgrywają partie polityczne. Jak twierdzi profesor Becker[24], bezpośrednim celem dowolnej partii politycznej jest doprowadzenie do pozyskania sobie wyborców, podobnie jak bezpośrednim celem dowolnego przedsiębiorstwa jest pozyskanie sobie konsumentów. Ten bezpośredni cel przedsiębiorstwa jest zgodny z całym zestawem celów ostatecznych, jak np. pragnieniem zaspokojenia potrzeb konsumentów, pragnieniem zdobycia silnej pozycji ekonomicznej, czy w końcu z najczęściej występującym dążeniem do maksymalizacji własnych zysków. Tak samo bezpośredni cel

działalności partii politycznej pozostaje w zgodzie z wieloma jej celami ostatecznymi, jakimi mogą być np. pragnienie poprawienia sytuacji bytowej współobywateli, dążenie do zdobycia prestiżu społecznego czy last but not least czerpania korzyści z władzy.

By zdobyć poparcie wyborców, partia musi zaoferować dobra polityczne (z ang. political goods), które zaspokajają potrzeby jak największej grupy wyborców. Cel ten może osiągnąć na trzy sposoby; bądź to przez odwołanie się do haseł przemawiających do zdecydowanej większości obywateli (rodzina, bezpieczeństwo, milion nowych miejsc pracy etc.), bądź też przez przekonanie do siebie grup interesu (tj. każdej zorganizowanej grupy, której preferencje w co najmniej jednej kwestii odbiegają od powszechnych), czy w końcu przez kombinacje obu tych metod. Znana nam już teoria racjonalnej ignorancji sugeruje, iż najlepszą metodą jest ta trzecia.

Odwołanie się wyłącznie do dobra ogólnego (czyli do preferencji statystycznego wyborcy, z ang. median voter preferences) nie zachęci racjonalnej jednostki do bliższego zainteresowania się programem danej partii. Uwzględniwszy wszystkie inne czynniki (zgodność światopoglądowa, fachowość, skuteczność, szanse w sondażach wyborczych itp.[25]), wyborca będzie wspierał tego kandydata, którego zwycięstwo w jego mniemaniu przyniesie mu najwyższą korzyść, a im większej korzyści się spodziewa, tym więcej energii poświęci na zapewnienie zwycięstwa swego faworyta. Stąd też najlepszym sposobem na wygranie wyborów jest zdobycie poparcia możliwie największej liczby zorganizowanych grup nacisku. Jak piszą profesorowie James Gwartney i Richard Stroup „polityk, który nie reaguje na potrzeby własnego elektoratu, jest równie rzadkim zjawiskiem jak biznesmen sprzedający bikini na Arktyce”[26], pominąwszy zatem „szaleńców u władzy wsłuchanych w głosy z powietrza”[27] możemy bezpiecznie założyć, iż zdecydowana większość polityków z uwagą i zrozumieniem odniesie się do problemów poszczególnych mniejszości.

Ograniczony zasób środków budżetowych sprawia jednak, że uwzględnienie potrzeb jednej grupy, odbywa się kosztem innej, stąd też działanie takie, by zyskać akceptację społeczną, musi zostać ubrane w retorykę interesu ogólnego opartą na kombinacji trzech elementów – korzyści społecznych, emocji i popularnych metafor. Po pierwsze, programy polityczne przedstawiane są jako przynoszące korzyści grupom, z którymi może identyfikować się znaczna część obywateli np. pracownikom, krajowym producentom, rodzinom itp. Po drugie, ich koszty społeczne ukrywane są za hasłami odwołującymi się do wartości ogólnych, silnie oddziaływujących na emocje, takich jak interes narodowy, sprawiedliwość społeczna, ochrona krajowego rynku. Po trzecie, argumenty wysuwane na poparcie danego projektu opierają się na przemawiających do wyobraźni metaforach, np. uczciwy handel (zwykle przeciwstawiany wolnemu handlowi), państwo opiekuńcze, dziki kapitalizm, skrajny liberalizm, społeczna gospodarka rynkowa etc.[28] Jak zatem pisze prof. Milton Friedman „każdy program zatwierdzony, aby przynieść korzyści określonym interesom, jest opisywany jako program podnoszący ogólny dobrobyt, nawet jeśli powszechnie wiadomo, że jest on ceną płaconą za zdobycie poparcia politycznego i funduszy na kampanię. Co gorsza, o ile może być jeszcze gorzej, jego koszt grzebany jest w kosztach ogólnych, aby ukryć fakt, iż jest on w istocie okupem płaconym grupom określonych interesów”.[29]

Kupowanie głosów wyborców nie jest w żadnym razie zjawiskiem nowym. Od zarania dziejów, jeśli tylko władze wybierano w drodze demokratycznych wyborów, kandydaci do jej sprawowania korzystali z tej metody pozyskiwania sympatyków. W biografii Jerzego Waszyngtona, James Flaxner opisując pierwsze zwycięstwo polityczne przyszłego prezydenta Stanów Zjednoczonych twierdzi, iż: „Pewien jego zwolennik przypisywał to zwycięstwo jego „humanitarnemu i sprawiedliwemu traktowaniu każdego człowieka” i jego „olbrzymiej gorliwości dla wspólnej sprawy”. Jego przyjaciele nie zapomnieli jednak o bardziej skutecznych środkach perswazji, rozdzielając dwadzieścia osiem

galonów rumu, pięćdziesiąt ponczu rumowego, trzydzieści cztery wina, czterdzieści sześć piwa i dwa galony jabłecznika. Daleki od protestów na widok przedstawionego mu rachunku za te półtora kwarty na wyborcę, Waszyngton pisał: „Mam nadzieję, że nie czyniliście, żadnych wyjątków dla tych, którzy zamierzali głosować przeciwko mnie, ale że każdy traktowany był równo i wszyscy dostali wystarczająco (…) Jedyną moją obawą jest, że wydawaliście pieniądze zbyt oszczędną ręką””.[30] Choć i dzisiaj strategia taka nie jest czymś szczególnie wyjątkowym (o czym świadczyć mogą choćby ostatnie wybory parlamentarne w Polsce), znacznie większe znaczenie dla pozyskania sobie wyborców ma obietnica poparcia jakiegoś rządowego programu, przynoszącego profity łatwo identyfikowalnej grupie ludzi. Szczególne korzyści zapewnia politykom zwłaszcza transfer dóbr (z ang. transfer of wealth), w interesującym nas kontekście przyjmujący zazwyczaj dwie postacie: rozporządzanie prawami własności i ich egzekucja. „Polityczny faworyzm w postaci subsydiów, ulg i świadczeń różnego rodzaju na rzecz swojej klienteli politycznej z państwowych przedsiębiorstw, i sfery budżetowej oraz obietnice składane innym, także zależnym od pieniędzy podatników, pozwalają koalicji utrzymywać poparcie polityczne, a z poparciem politycznym można spokojnie koncentrować się na tym co naprawdę ważne. To znaczy na ciągnięciu korzyści z rządzenia”[31]

Jednostki angażują się w wymianę rynkową, by zyskać więcej dóbr i usług. Z tego samego powodu zwracają się one do rządu. W samym tylko Waszyngtonie stowarzyszenia kupieckie mają ponad 3000 biur, w których zatrudniają ponad 80 tysięcy lobbystów. 65% osób wymienionych na liście 200 Najskuteczniejszych Zarządców w Stanach (200 Top Executive Officers) prowadzonej przez prestiżowe pismo Fortune bywa w stolicy USA co najmniej raz na dwa tygodnie.[32] Aktywną działalność polityczną na rzecz wprowadzenia własnych propozycji ustawowych prowadzą też liczne stowarzyszenia i fundacje non-profit.[33] O rozmiarze wpływów politycznych grup interesu, niech świadczą dwie poniższe wypowiedzi.

„Gdy jako młody człowiek po raz pierwszy zasiadłem w fotelu senatora stanowego, byłem niezwykle wręcz zaskoczony, ogromem czasu poświęcanego na rozpatrywanie pomysłów wysuwanych przez grupy nacisku. Z czasem nauczyłem się rozróżniać dwa ich rodzaje: takie, których indywidualny prawodawca nie powinien antagonizować, by zachowały wobec niego neutralność i takie, które mogą okazać mu wdzięczność aktywnie go wspierając, bądź to głosami swoich członków, bądź też pieniędzmi na kampanię wyborczą. By zdobyć poparcie tej drugiej grupy politycy poświęcają swoją pozycję polityczną i osobistą, a także większość swojej kreatywnej energii i czasu.(…) Jest niemożliwym wręcz by politycy inicjowali własne programy, wszystko czego po nich możemy oczekiwać, to reagowanie na podsuwane im pomysły”.[34] „Żaden członek legislatury federalnej nie jest w stanie chociażby przeczytać wszystkich ustaw, nad którymi musi głosować, nie mówiąc już o ich przeanalizowaniu i przebadaniu. Przy podejmowaniu decyzji o tym jak głosować, musi się zdać na swoich licznych pomocników i asystentów, a spoza ich grona na lobbystów, kolegów z legislatury i inne jeszcze źródła. Na kształt uchwalanych ustaw ma obecnie prawie na pewno większy wpływ niewybieralna biurokracja Kongresu, niż sami wybierani przez nas reprezentanci”.[35]

W Polsce problem ten niej jest jeszcze tak nabrzmiały, ale i tutaj wpływ grup nacisku na wynik procesów prawodawczych jest istotny. Badania przeprowadzone w 1996 roku przez Instytut Filozofii i Socjologii PAN wykazały, że aż 67% posłów drugiej kadencji uznało wpływ zorganizowanych grup nacisku na „raczej duży” lub „bardzo duży”. Z kolei z anonimowych ankiet przeprowadzonych w 1998 roku na zlecenie Krajowej Izby Gospodarczej wynika, iż 23% parlamentarzystów zna osobiście polityków, którzy w swej działalności publicznej uwzględniają interes danej firmy, a 10% może wskazać takich, którzy prowadzą „akwizycję” na rzecz zaprzyjaźnionych przedsiębiorstw.[36]

Jakimi metodami wpływają na parlamentarzystów reprezentanci grup nacisku? Po pierwsze, mogą one przysporzyć popierającemu je politykowi głosów w kolejnych wyborach, po drugie, mogą mu zaoferować korzyści materialne[37] i w końcu po trzecie, mogą grozić użyciem siły (np. strajkami, demonstracjami, blokadami, obywatelskim nieposłuszeństwem etc.) w przypadku nie spełnienia ich żądań.

Przyjrzyjmy się przykładowej transakcji dokonywanej na rynku legislacji. Poseł z ramienia Partii A, w odpowiedzi na monity grupy nacisku B, wnosi do Sejmu projekt ustawy, która odwołując się np. do konieczności obrony polskiego rzemiosła, przyznaje tysiącu jej beneficjentom po 1000 zł, kosztem 100 000 innych osób. Łączna suma jaką stracą osoby, na których barki zrzucono koszta wprowadzenia nowych przepisów to 1 000 000 zł., jednak cena, jaką będą one skłonne ponieść dla przeciwstawienia się tym propozycjom jest dużo niższa. 10 złotych straty per capita nie jest bowiem dostatecznym powodem dla organizowania opozycji wobec wysuwanych przez grupy nacisku pomysłów legislacyjnych. Podobnie nie leży w interesie prawodawców głosować przeciwko określonemu przeznaczeniu pieniędzy, jeśli ten głos stworzy im silnych wrogów, podczas gdy głos „za” zrazi zaledwie kilku zwolenników. „Każdy z nas będzie nastawiony przychylnie wobec prawodawcy, który głosował za takim zestawieniem wydatków, które nadaje nam ogromne – jak sądzimy – korzyści. Kto jednak sprzeciwi się parlamentarzyście, ponieważ głosował on za środkami, które pociągają za sobą ogromne wydatki, ale zwiększają podatek każdego z nas tylko o kilka centów lub dolarów? Kiedy znajdziemy się pośród tych niewielu, którzy korzystają opłaca nam się śledzić głosowanie. Kiedy jesteśmy pośród tych wielu, którzy poniosą koszt, nie opłaca nam się nawet o nim przeczytać”.[38]

Powyższy przykład pozwala nam sformułować ogólną regułę funkcjonowania rynku legislacji: politycy skłonni są do faworyzowania dobrze zorganizowanych grup nacisku kosztem

zdezorientowanej większości. Ten paradoks współczesnej demokracji – będącej wszak z definicji rządami większości – tłumaczyć należy występowaniem dwóch rodzajów kosztów działalności politycznej: 1) kosztami zdobywania informacji, 2) kosztami organizowania koalicji. W pierwszym przypadku ponownie daje nam znać o sobie racjonalna ignorancja. Jak wiemy, indywidualny wyborca pozostaje ignorantem we wszystkich tych sprawach, w których koszta zdobycia informacji są wyższe od spodziewanych korzyści, jednocześnie jednak jest on żywotnie zainteresowany tymi propozycjami, które w jego odczuciu mogą mu przynieść istotne profity. Statystyczny Kowalski będzie zatem uważnie śledził propozycje mające na celu poprawę jego sytuacji i ignorował wszystkie pozostałe. W drugim przypadku najistotniejszym czynnikiem będzie wielkość danej grupy i poziom jej zorganizowania. Jednostki muszą najpierw zdobyć informacje na temat danych propozycji ustawowych, następnie ustalić czy są one dla nich korzystne i w końcu zmobilizować grupę do wspólnego działania. Im większa i bardziej rozproszona grupa, tym wyższe są koszty organizacji i niższa ewentualna korzyść per capita.

Najsilniejszy wpływ na prawodawców będą zatem wywierały dobrze zorganizowane, małe grupy nacisku, łączące obywateli popierających projekt przynoszący im znaczne korzyści i zarazem nakładający małe koszty na liczne grono ich współobywateli. Stąd też, jak pisze prof. Milton Friedman: „Większość faktycznie rządzi. Ale jest to specyficzny gatunek większości. Składa się on z koalicji partykularnych mniejszości. Sposób na przeforsowanie zwycięstw w Kongresie polega na zebraniu dwu – lub powiedzmy – trzyprocentowych grup wyborców, z których każda jest silnie zainteresowana, jedną konkretną sprawą, nie stanowiącą prawie w ogóle zainteresowania reszty wyborców. Każda taka grupa będzie skłonna głosować na tego, kto obiecuje poparcie dla jego sprawy, bez względu na to, jakie ona zajmuje stanowisko w innych kwestiach. Zebrawszy odpowiednią ilość takich grup, można sobie zapewnić większość 51 procent. Tak więc krajem

rządzi większość oparta na kumoterstwie”.[39] W literaturze ekonomicznej sytuację taką określa się polyarchią[40], czyli rządami wielu konkurujących o dobra publiczne mniejszości.

NIE MA DARMOWYCH OBIADÓW…

Dominującą strategią zorganizowanych grup interesu jest lobbowanie (zwane w ekonomicznej analizie prawa dochodzeniem korzyści, z ang. rent-seeking) na rzecz rozwiązań przynoszących ich członkom znaczne profity kosztem niewielkich (per capita) strat współobywateli. Ponieważ środki publiczne podlegające podziałowi są ograniczone, a grup chętnych do ich zawłaszczenia jest wiele, musi między nimi dojść do konkurencji. Na rynku lobbingu będą zatem obowiązywały dokładnie takie same zasady, co na każdym innym rynku konkurencyjnym. Jeśli stopa zwrotu nakładów wyniesie 10%, a na innych tylko 5%, pojawią się na nim nowi „przedsiębiorcy”. Jeśli rząd zacznie przyznawać wybranym podmiotom jakieś przywileje (np. koncesje na prowadzenie określonej działalności, ulgi podatkowe, utrudnienia w dostępie do danej profesji etc.), podmioty nimi zainteresowane zaczną korzystać z usług wyspecjalizowanych kancelarii adwokackich, agencji public relations, profesjonalnych lobbystów i innych środków nacisku w celu przekonania decydentów, że to właśnie one najbardziej na nie zasługują.[41] Wysokość środków, jakie każda z nich przeznaczy na tą działalność będzie zależała od wysokości spodziewanych korzyści i prawdopodobieństwa ich uzyskania. Do tej rywalizacji będą przystępowały kolejne podmioty tak długo, jak długo przewidywany zysk będzie wyższy od nakładów poniesionych na jego uzyskanie. Equilibrium zostanie osiągnięte wówczas, gdy obie te wielkości zrównają się.

Na pierwszy rzut oka, taka alokacja środków wydaje się być efektywna, koszt krańcowy jest wszak równy krańcowej wartości, jednak rzeczywistym i przez to paradoksalnym efektem pełnego rozdysponowania korzyści (z ang. full rent dissipation) jest fakt, iż nikt na nim nie zyskuje, gdyż suma jaką wydadzą

podmioty ubiegające się o specjalne traktowanie, przewyższy wartość otrzymanych przez zwycięzcę korzyści[42]), stąd też, jak stwierdza słynne drugie prawo Davida Friedmana, rząd nie może niczego rozdać.[43] „Jeśli państwo rozdaje „za darmo" milion dolarów, ludzie ubiegający się o nie będą skłonni wydać niemalże tyle samo by je dostać, tak jak złodziej jest skłonny poświęcić 20 dolarów dla zdobycia 25. Ci zaś, którzy nie mają szans na ich otrzymanie będą się bronić przed rządem, tak jak bronią się przed jego prywatnymi konkurentami – wydając swe pieniądze na usługi doradców podatkowych (…) Na dłuższą metę społeczeństwo jako całość traci znacznie więcej niż zyskują obdarowani".[44] Dla przykładu, ekonomiści Cato Institute obliczyli, że każdy Amerykanin (włączając w to dzieci) wydaje co roku średnio ok. 2000 dolarów bądź to na zabieganie o przyznanie mu szczególnych przywilejów, bądź też na zapobieganie temu by dostali je inni.[45]

Na tym jednak nie koniec. Reguła D. Friedmana, będąca niczym innym, jak tylko naukową trawestacją, jednej z najsłynniejszych wypowiedzi w historii amerykańskiej literatury – „nie ma darmowych obiadów, wszystko co rozdawane jest nieodpłatnie w dłuższej perspektywie kosztuje nas dwa razy więcej, lub okazuje się zupełnie bezwartościowe"[46] – ma jeszcze jedną, niekorzystną konsekwencję, związaną z ekonomiczną relacją klient-przedstawiciel (ang. principal-agent). Na rynku legislacji klient-wyborca w zamian za dostęp do dóbr publicznych przekazuje swojemu przedstawicielowi-politykowi uprawnienie do sprawowania władzy w jego imieniu. Polityk pragnący zdobyć głosy jak największej liczby wyborców szybko zorientuje się, że najpewniejszym sposobem osiągnięcia tego celu jest redystrybucja środków budżetowych na rzecz grup partykularnych interesów. A że popyt na „darmowe" dobra i usługi jest, w przeciwieństwie do zasobów publicznych, nieograniczony, konkurencja na rynku legislacji prowadzi do reżimu stałych deficytów budżetowych[47], kompensowanych wzrostem obciążeń podatkowych. W efekcie rent-seeking skutkuje stałą inflacją polityki, tj. nieustającym poszerzaniem zakresu

działalności państwa przy jednoczesnym spadku jakości świadczonych przez nie usług. Jak pisze prof. Gordon Tullock „wadą większościowego systemu podejmowania decyzji jest to, że nieuchronnie prowadzi on do rozrostu sektora państwowego”[48] Obserwacja ta przypomina nam o jeszcze jednym podmiocie, bez którego dokonywana tu ekonomiczna analiza demokracji nie byłaby pełna – biurokracji.

BEAMTENHERRSCHAFT

Gdy w 1989 roku w Polsce rozpoczął się radykalny demontaż ”wrogiego państwa opiekuńczego„ (by użyć określenia prof. Wilczyńskiego[49]), rządy zaczęły wyzbywać się kolejnych zadań, deregulować gospodarkę i likwidować bariery polityczno-prawne stojące na drodze rozwoju społeczeństwa obywatelskiego. Zgodnie z logiką reform, liczba urzędników państwowych winna się znacznie zmniejszyć, tymczasem powiększyła się przeszło dwukrotnie.

Według danych sejmowego Biura Studiów i Analiz, w 1989 r. administracja centralna i samorządowa liczyła w Polsce ok. 135 tys. osób (odpowiednio 43 tys. i 92 tys. os.), dziesięć lat później, już 305 tysięcy (odpowiednio 147 tys. i 158 tys. os.), a na koniec 2000 r. 316,2 tysiąca. Gdyby do tej liczby dodać osoby zatrudnione w instytucjach sektora publicznego realizujących usługi na rzecz całego społeczeństwa, tak jak to czynią analitycy Głównego Urzędu Statystycznego, analiza ta wyglądałaby jeszcze gorzej. Według raportu GUS z 2001 roku, w tak rozumianej administracji publicznej tylko w ciągu ostatnich trzech lat i jednego kwartału przybyło w Polsce 105,9 tys. pracowników (z 380 tys. do 485,9 tys.).[50] Jak pisze profesor Janusz Beksiak[51], biurokracja jest dzisiaj rozdęta zarówno jeśli chodzi o jej skomplikowanie strukturalne, jak i liczbę zatrudnionych w niej osób. Co więcej, analizy prowadzone przez Komitet Badań Naukowych wykazują, iż rozbudowane struktury władzy są w Polsce cechą stałą, widoczną w całym okresie transformacji i nie naruszoną przez żadną z przeprowadzonych reform systemowych.

Naukowcy zaangażowani w projekt badawczy dotyczący aktywności państwa w gospodarce polskiej w latach 90-tych przyczyny takiego stanu rzeczy upatrują w szczególnej skłonności do mnożenia urzędów jako sposobu rozwiązywania problemów ustrojowych, oraz w meandrach transformacji systemowej. „Od samego początku w 1989 roku nowe demokratyczne władze miały uzasadnione psychologicznie powody do tego, żeby odnosić się nieufnie do starego aparatu urzędniczego, podejrzewając go o niedostateczne kwalifikacje i niezdolność do dostosowania się do nowych wymagań, czy nawet powątpiewając w jego dobrą wolę i lojalność. Nic zatem dziwnego, że nastąpił bardzo silny napływ do administracji całkiem nowych pracowników. Z drugiej strony, zwalnianie dotychczasowych było z wielu przyczyn trudne. Na przeszkodzie stała zarówno niechęć do prowokowania politycznych oskarżeń o „czystki" w administracji, jak i prawo pracy. Wiadomo, że usunięcie kogoś z pracy jest procedurą długotrwałą i kosztowną. Jak się okazało, ten schemat powtarzał się przy każdej zmianie ekipy rządowej".[52]

Powyższe wyjaśnienie jest zapewne słuszne w odniesieniu do kraju post-socjalistycznego, jednak nie tłumaczy nam dlaczego z podobnymi problemami borykają się także państwa o ustabilizowanym ustroju. Tymczasem ze stałym rozrostem aparatu państwowego mamy do czynienia nie tylko w krajach przechodzących poważne zmiany gospodarczo-ustrojowe, ale także w państwach kapitalistycznych o wielowiekowej tradycji demokratycznej. Z analiz dokonanych przez prof. Hansa-Hermanna Hoppe wynika, że gdy w początku ubiegłego stulecia liczba pracowników administracyjnych w krajach zachodnich wahała się w granicach 3% ogółu zatrudnionych, na początku lat siedemdziesiątych znacznie przekroczyła ona 15%.[53] Za przykład niech posłuży tu choćby Wielka Brytania, w której według obliczeń G. K. Fry'a, autora „The Growth of Government", liczba urzędników państwowych w okresie 60-ciu lat, od 1890 do 1950 roku powiększyła się o ponad tysiąc (!) procent,[54] czy Stany Zjednoczone, w których tylko w okresie ośmioletniej prezydentury znanego z niechęci do „wielkiego

rządu” Ronalda Reagana, liczba federalnych biurokratów zwiększyła się o 230 tysięcy osób.

Zdaniem zwolenników teorii publicznego wyboru, by zrozumieć właściwą całej naszej cywilizacji, ogólną tendencję do rozrastania się państwa, wystarczy przypomnieć sobie jedno z podstawowych założeń ekonomii, tj. założenie dążenia do maksymalizacji własnej użyteczności. Fundamentem, na którym opiera się ekonomiczna analiza biurokracji jest przekonanie, iż urzędnicy państwowi tak jak wszyscy inni ludzie, wykonując swoje zadania działają przynajmniej częściowo, a niektórzy wyłącznie, we własnym interesie. Przy czym, co warte ponownego podkreślenia, celem jaki im przyświeca nie musi być wcale pieniężny zysk.

Profesor James Wilson badając zachowania biurokratów doszedł do wniosku, że można ich podzielić na trzy umownie nazwane kategorie: karierowiczów, którzy wiążą swoje ambicje zawodowe z rozwojem agencji, w której znaleźli zatrudnienie; polityków, którzy swą przyszłość łączą z wyborem lub oddelegowaniem na inne stanowisko w innym urzędzie/organie państwowym; i profesjonalistów, którzy swą fachowością chcą zyskać uznanie w oczach własnej grupy zawodowej.[55] Cechami wspólnymi dla nich wszystkich jest wydawanie cudzych pieniędzy i brak dolnej granicy efektywności ich działania. Jak stwierdzają przedstawiciele wirgińskiej szkoły w ekonomii, w takich warunkach głównym bodźcem dla każdego biurokraty będzie dążenie do zwiększenia uprawnień agencji rządowej, dla której pracuje. Wzrost przyznanej jej władzy umożliwi im bowiem bardziej efektywne osiąganie celów zgodnych z ich własnymi zapatrywaniami. W interesie każdej z tych osób będzie leżeć popieranie rozwoju własnego urzędu, a zwłaszcza maksymalizacja jego budżetu, od którego zależy efektywność ich działań.

Prywatne firmy zwiększają swoje zyski dostosowując się do potrzeb klientów, urzędy publiczne wykorzystując niewiedzę polityków. Zdaniem prof. Williama Niskanena, twórcy przedstawianej tu teorii maksymalizacji budżetu, jedną z

podstawowych przyczyn rozrostu biurokracji jest asymetria informacji. Urzędy państwowe zazwyczaj nie dysponują samodzielnymi źródłami finansowania i by pozyskać fundusze na realizację swych zadań muszą zwracać się o nie do polityków sprawujących pieczę nad środkami budżetowymi. Problem tego rozwiązania polega na tym, że o ile politycy dysponują pewnymi możliwościami oszacowania zapotrzebowania na usługi świadczone przez dany urząd (np. mogą się o nich przekonać na własne oczy wybierając się do danego organu w godzinach jego urzędowania) o tyle nie mają żadnych możliwości określenia rzeczywistych kosztów ich świadczenia. Sytuacja ta daje kierownikom urzędów istotną przewagę, jeśli bowiem tylko oni wiedzą czy dokonany przez nich wybór (np. fachowego sprzętu, komputera, oprogramowania, pojazdu, lokalizacji nowego biura, zatrudnianych pracowników etc.) jest optymalny, to nikt inny nie będzie wiedział czy przypadkiem nie przepłacili. Jak słusznie zauważa prof. Ludwig von Mises, rezultaty działań administracyjnych nie mają żadnej wartości gotówkowej i w związku z tym nie mogą one być sprawdzane za pomocą metod stosowanych w księgowości. „Biurokrata różni się od niebiurokraty tym, że pracuje w dziedzinie, w której nie sposób dokonać oceny wyniku wysiłku ludzkiego w przeliczeniu na finanse. Państwo wydaje pieniądze na utrzymanie biur, na zapłacenie poborów urzędników, na zakup wszelakiego potrzebnego wyposażenia i materiałów. Wszelako to, co otrzymuje za wydane pieniądze i dokonane usługi nie może być wyrażone w pieniądzach, niezależnie od tego jak ważne i wartościowe byłyby te usługi. Ich ocena zależy wyłącznie od decyzji rządu”[56] Brak jakichkolwiek metod sprawdzania efektywności otwiera pole do nadużyć. Jak wykazuje prof. Niskanen, w zależności od tego, kto konstruuje budżet danego urzędu, biurokraci bądź to zaniżają wartość świadczeń, jakie mogą wykonać przy przyznanych im środkach, bądź też zawyżają koszta swojej działalności.[57] Tak czy inaczej domagają się od polityków przyznania im środków wyższych, niż rzeczywiście niezbędne dla ich funkcjonowania, a że w interesie polityków również leży maksymalizacja budżetów poszczególnych urzędów

(ich reelekcja uzależniona jest wszak w dużej mierze od hojności, z jaką rozdysponowują dobra polityczne), to jedynym efektywnym ograniczeniem rozrostu biurokracji będzie zasób środków budżetowych podlegających podziałowi.

Kolejnym czynnikiem wpływającym na rozbudowywanie struktur władzy jest brak skutecznych mechanizmów wymuszających racjonalizację wydatków. W sektorze prywatnym obcinanie kosztów wynika z konieczności sprostania konkurencji. Tymczasem w sektorze publicznym urząd paszportowy nie stanowi żadnego wyzwania dla urzędu geodezyjnego, tak samo jak urząd miejski w Lublinie dla urzędu miejskiego w Łodzi. Relacje tych organów z budżetem stanowią zatem przykład tzw. bilateralnego monopolu, tj. sytuacji, w której każdy z podmiotów jest uzależniony od drugiego[58]. Politykom nie mającym możliwości zwrócenia się o realizację określonego zadania do konkurencyjnego organu, nie pozostaje zatem nic innego jak narzucanie oszczędności surową dyscypliną budżetową i grożącymi za jej przekroczenie karami porządkowymi, włącznie ze zwolnieniem ze stanowiska. Jak jednak wykazują prowadzone na całym świecie badania, środek ten jest dalece nieefektywny. „Ponieważ przepisy dotyczące służby publicznej spęczniały do dwudziestu jeden tomów o grubości około półtora metra, kierownicy państwowi mają coraz więcej kłopotów ze zwolnieniem pracownika. Jednocześnie awanse i premie uznaniowe stały się nieomal automatyczne. Efektem tego jest istnienie biurokracji prawie zupełnie pozbawionej motywacji i pozostającej w dużym stopniu poza jakąkolwiek kontrolą (…) spośród miliona osób mogących dostać w zeszłym roku premię uznaniową tylko 600 jej nie otrzymało. Prawie nikt nie został też zwolniony – w zeszłym roku pracę straciło mniej niż 1% urzędników państwowych”.[59]

Maksymalne usztywnienie procesu zwalniania skutkuje bardzo długim okresem urzędowania. Ponieważ zaś wysokość wynagrodzenia emerytalnego zależy przede wszystkim od wysługi lat, interes urzędnika wraz z upływem czasu w coraz większym

stopniu związany jest z interesem urzędu, co stanowi kolejny bodziec do rozrostu biurokracji. By utrzymać się na swych stanowiskach pracownicy organu administracyjnego będą wykazywać politykom jego niezbędność dla prawidłowego funkcjonowania powierzonego ich kontroli obszaru życia społecznego, nawet jeśli wywiązał się on już z powierzonej mu misji. Jak zauważa Milton Friedman „im bardziej biurokrata jest oddany swojej pracy, im bardziej jest przekonany, że to co robi jest ważne dla kraju, tym bardziej prawdopodobne jest, że wytrwale będzie dążył do uzyskania pewności, że jego rola nie ulegnie ograniczeniu”.[60]

Doskonałym przykładem tej prawidłowości są najróżniejsze sztaby kryzysowe i urzędy powoływane dla realizacji doraźnych celów. W napisanej w latach Wielkiego Kryzysu książce amerykański historyk Albert Jay Nock twierdził, iż powszechnie wówczas panujące przekonanie, że obserwowany w latach 1929-1932 wzrost władzy państwa jest przejściowy pozbawione jest jakichkolwiek podstaw. „W naturze rzeczy nie ma naprawdę żadnego powodu, aby taka zmiana[powrotna] nastąpiła, istnieją natomiast wszelkie powody, aby do niej nie doszło. Będziemy zatem świadkami różnych pozornych cesji i kompromisów, ale jednego możemy być pewni, a mianowicie tego, że żaden z tych ruchów nie pomniejszy rzeczywistej władzy państwa”.[61] Jak wykazuje prof. Robert Higgs, historia potwierdziła jego słowa, większość z wówczas powołanych agencji federalnych istnieje do dzisiaj i rozporządza tak wysokimi środkami jak nigdy dotąd.[62]

Omawiając przyczyny rozrostu biurokracji, nie sposób nie zwrócić też uwagi czytelnika na zróżnicowane koszta nieudanej działalności firm prywatnych i urzędów państwowych. W sektorze prywatnym niepowodzenie zwykle znaczy tyle, co mniej pieniędzy do wydania, w rządowym porażka wywołuje naciski, by wydać na dany cel więcej pieniędzy. Logika biurokracji jest bardzo prosta, jeśli dana usługa jest społecznie niezbędna, to niezależnie od tego jak bardzo nieefektywnie jest świadczona,

państwo nie może zrezygnować z jej finansowania. Stąd też „jeśli rząd raz podejmie jakąś działalność, to rzadko z niej zrezygnuje. Może ona nie spełniać oczekiwań, ale nawet wówczas bardziej jest prawdopodobne, że się będzie nadal rozszerzać oraz powiększać swój budżet aniżeli kurczyć i zanikać”.

W końcu ostatnia trudność w spowolnieniu procesu rozrastania się administracji, przejawia się w tym, co w teorii publicznego wyboru określane jest mianem żelaznego trójkąta. Tak jak trójkąty znane nam z geometrii, tak i ten polityczny ma trzy wzajemnie wspierające się boki. Pierwszy bok tworzą beneficjenci systemu redystrybucji, drugi politycy ubiegający się o głosy grup partykularnych interesów, trzeci zaś stanowią zarządzający środkami publicznymi biurokraci. W interesie każdej z tych grup leży stały wzrost władzy państwa, dzięki któremu skuteczniej mogą realizować własne cele. Dlatego też, będą one przeciwdziałać wszelkim próbom ograniczenia jego rozmiarów, a ich pozycja polityczna i przewaga organizacyjna znacznie utrudniają podjęcie skutecznych działań zmierzających do likwidacji wspieranych przez nie rządowych programów. Część ekonomistów skłonna jest wręcz twierdzić, iż w krajach demokratycznych mamy do czynienia z tyranią status quo.[63]

POTWÓR Z GŁĘBIN

„To pojedyncza komórka, która nigdy nie dokonała podziału, za to rosła bez końca przez miliardy lat.” (Hagbard Celine)

Obserwacja zasad funkcjonowania biurokracji oraz negatywne konsekwencje dochodzenia korzyści doprowadziły wielu ekonomistów do przekonania, iż demokratyczne państwo w swym działaniu przypomina biblijnego Lewiatana – potwora morskiego stale rosnącego w siłę dzięki pożeraniu słabszych od siebie istot.[64] Tak jak ów mityczny stwór, tak i państwo stale poszerza zakres swojej władzy. Na skutek nacisku grup interesów i działań zabiegających o ich poparcie polityków, demokratyczne rządy biorą na swoje barki coraz to nowe zadania, zaś ich zachłanność wydaje się nie mieć końca. Liczba

regulacji wzrosła ostatnimi czasy tak bardzo, że społeczeństwa zaczynają krztusić się w legislacyjnym zanieczyszczeniu (z ang. legal pollution).[65]

Demokratyczne państwo prawa, na które powołują się dzisiaj niemal wszyscy, emituje ogromną liczbę przepisów, w których powoli zaczynają gubić się nawet prawnicy. Liczba (coraz bardziej szczegółowych) aktów prawnych uchwalanych przez samą tylko legislaturę sięga, w zależności od kraju, od kilkuset do kilku tysięcy rocznie.[66] Gdy w początku XIX wieku amerykańskie władze federalne – kongres, prezydent i rząd – przenosiły się z Filadelfii do Waszyngtonu, wszystkie dokumenty tych instytucji zmieściły się do jednej skrzyni ważącej 150 kg, dziś tylko akty Kongresu nie zmieściłyby się do kilku tirów.

Efektem działalności żelaznego trójkąta jest pełzająca etatyzacja, przekształcająca niewydolność rynku w niewydolność polityki. Zdaniem zwolenników teorii publicznego wyboru demokratyczne państwa wpadły w pułapkę błędnego koła. Realizacja nowych obowiązków ustawowych wymaga coraz większych środków. Zwiększone podatki sprawiają zaś, że obywatele coraz bardziej starają się, znaleźć w grupie osób, którym przysługują szczególne świadczenia, traktując to jako sposób na odzyskanie części pieniędzy, które uzyskano od nich na finansowanie poprzednich ustaw. W efekcie te dodatkowe problemy zapoczątkowane i zintensyfikowane przez każda nową ustawę prawie zawsze są większe niż problem, dla którego pierwotnie szukano rozwiązania.[67]

Czy istnieje jakiś sposób na wyrwanie dobra społecznego z macek Lewiatana? Jeden z twórców podejścia ekonomicznego, noblista Milton Friedman twierdzi, iż „istnieją tylko dwie drogi, za pomocą, których może się wyrażać interes ogólny i które prowadza do umowy zbiorowej, w której zaakceptujemy redukcję „naszych” programów, ponieważ uznajemy, że więcej zyskamy dzięki ich likwidacji (…) Jedna droga prowadzi przez prezydenta, druga przez poprawkę konstytucyjną”.[68] W

kolejnych podpunktach przyjrzymy się bliżej obu tym metodom.

PAN UKARZE SWYM MIECZEM TWARDYM, WIELKIM I MOCNYM, LEWIATANA, WĘŻA PŁOCHLIWEGO…

Kryzys państwa opiekuńczego, nękanego rosnącym deficytem budżetowym, wzrostem obciążeń podatkowych i spowolnieniem tempa wzrostu gospodarczego wywołał na przełomie lat 70 i 80-tych powszechne niezadowolenie. W wielu krajach Zachodu do władzy doszli wówczas przedstawiciele liberalnej prawicy, której sztandarową postacią był Ronald Reagan. Będąc zdeterminowanym przeciwnikiem wielkiego rządu zasiadł on w fotelu prezydenta Stanów Zjednoczonych głosząc hasła deregulacji, liberalizacji, cięć podatkowych i budżetowych oraz ograniczenia administracji publicznej. Pierwszy raz od wielu lat klimat intelektualny panujący w Ameryce sprzyjał tego typu rozwiązaniom. Zdawało się, że nic nie stoi na przeszkodzie przeprowadzenia reform, a jednak wysiłki Reagana, podobnie jak wcześniejsze próby trwałego ograniczenia władzy Lewiatana zakończyły się niepowodzeniem. Pomimo początkowych sukcesów, ośmioletnie rządy prezydenta ślepo oddanego idei wolnego rynku (jak nazywał Reagana publicysta Washington Post) przyniosły efekt dokładnie odwrotny od zamierzonego.

W ostatnim roku urzędowania Jimmiego Cartera amerykański rząd federalny wydał 591 miliardów dolarów, po sześciu latach rządów Ronalda Reagana, bezlitośnie atakującego swego poprzednika za nadmierne rozpasanie, wydatki te nie tylko nie zmniejszyły się, ale wzrosły, do prawie 990 mld $. Budżety Departamentu Edukacji i Departamentu Energii, dwóch agencji, które Reagan obiecał rozwiązać, podwoiły się za jego prezydentury do 22, 7 miliarda dolarów, dodatkowo zaś z inicjatywy prezydenta powołano nową instytucję – Departament of Veterans’ Affairs. Wydatki na zabezpieczenia społeczne wzrosły z 179 miliardów $ w 1981 r. do 269 miliardów w 1986 r. Dotacje budżetowe dla farmerów, przeciw którym Reagan ostro protestował w czasie swej kampanii wyborczej, wzrosły z 21, 4 miliarda dolarów w 1981 r. do 51,4 mld w 1987 r. W ramach

krytykowanej przez Reagana wojny z biedą kierowany przez niego rząd federalny wydał przeszło dwukrotnie więcej niż za czasów jego poprzednika. Rok w rok, ów zdeklarowany przeciwnik państwa opiekuńczego, ulegając naciskom swych doradców, zwracał się o przyznanie na pomoc zagraniczną zdecydowanie większej sumy pieniędzy niż Kongres był skłonny na ten cel wydać. Nawet osławione cięcia podatkowe okazały się w dużej mierze mitem, za znaczącą obniżką podatku dochodowego poszła bowiem podwyżka stawki ubezpieczenia społecznego, w rezultacie której ponad 40 % podatników oddało państwu więcej pieniędzy niż przed reformą. W końcu pomimo zapowiadanej przez Reagana redukcji zatrudnienia w sektorze publicznym, na przestrzeni 8 lat jego rządów liczba urzędników federalnych zwiększyła się o 230 tys. sięgając niemal 3 mln. osób.[69]

Jak tłumaczyć ten paradoksalny efekt antyrządowego marszu na Waszyngton? Zwolennicy teorii publicznego wyboru twierdzą, iż przyczyny takiego stanu rzeczy należy szukać w wewnętrznej logice demokratycznych reform. Asymetria między zdolnością demokratycznego państwa do powiedzenia grupom nacisku „tak” lub „nie” sprawia, że próby przełamania władzy żelaznego trójkąta trafiają na przeszkodę nie do przeskoczenia.[70] Odparcie żądań uprzywilejowanych mniejszości, czy choćby wstrzymanie się z ich realizacją, skutkuje natychmiastową i zazwyczaj bolesną stratą poparcia społecznego niezbędnego dla sprawnego funkcjonowania każdej demokratycznie obranej władzy. Z kolei powiedzenie im „tak” owocuje wsparciem grup, których głosy i pieniądze pozwalają na odnoszenie kolejnych zwycięstw wyborczych. Rachunek ekonomiczny rynku legislacji jest zatem jednoznaczny i tylko polityczny samobójca będzie go ignorował, jednak nawet i on będzie musiał w końcu przed nim skapitulować.

Zgodnie ze znanym wszystkim politologom prawem prof. Miltona Friedmana, każda nowa administracja ma około sześć do dziewięciu miesięcy na przeprowadzenie głównych zmian; jeśli nie wykorzysta tego okresu nie będzie już miała takiej

sposobności. Dalsze zmiany będą następowały opieszale lub w ogóle, a przeciwko tym zainicjowanym na początku rozwinie się kontruderzenie. Podczas gdy inicjatorzy zmian mają tendencję do odprężania się po odniesieniu początkowych zwycięstw, tymczasowo rozgromione siły polityczne przegrupowują się i próbują zmobilizować każdego, kto był do nich nastawiony niechętnie.[71] Tyrania status quo nie poddaje się demokratycznym próbom trwałego przełamania jej władzy. Ograniczenie wpływów grup partykularnych interesów nie może trwać długo, gdyż raz odsunięte od kręgów decyzyjnych poszukają innej klienteli politycznej, która po odpowiednich zachętach, pod płaszczykiem interesu społecznego przywróci utracone przez nie przywileje.

Wewnętrzna logika partii politycznych sprawi, że nawet niechętne im stronnictwa zaczną uwzględniać ich postulaty w swoich programach. Z teorii publicznego wyboru wiemy wszak, że każde ugrupowanie pragnące mieć reprezentację parlamentarną musi trafiać ze swymi propozycjami w potrzeby wyborców, ci zaś zainteresowani są przede wszystkim korzyściami własnej grupy społecznej. Partie ignorujące roszczenia grup interesów same spychają się na margines życia politycznego. Ponadto jak wyżej wykazano, najsilniejsze wpływy polityczne na ciało ustawodawcze wywierają grupy nacisku, łączące obywateli, którzy popierają programy rządowe przynoszące im znaczne korzyści, nakładając równocześnie małe koszty na liczne grono ich współobywateli. Stąd też, jak słusznie zauważa prof. Friedman, jest o wiele mniej prawdopodobne, że wzrost rozmiarów rządu doprowadzi do skoncentrowanego i efektywnego oporu niż, że doprowadzi do niego zmniejszenie jego rozmiarów. Tyrania status quo działa wprawdzie w obu wypadkach, gdyż każde zmiany napotykają opór, jednak opozycja jest dużo mniejsza, kiedy zmiana kosztem wielu daje korzyści niewielu, niż kiedy zabiera się niewielu, aby korzyść odniosła duża grupa.[72]

Wszystko to sprawia, że „jakiekolwiek oczekiwanie na

zasadniczą zmianę ustroju poprzez zmianę partyjnej administracji jest złudzeniem. (…) bez względu na to jaką rywalizację partii odtąd zaobserwujemy, jest jasne, że będzie ona prowadzona na takich samych warunkach jak dotychczas. Będzie to rywalizacja o kontrolę i zarządzanie, i naturalnie spowoduje ona jeszcze większą centralizację, dalszy wzrost struktur biurokracji i kolejne ustępstwa na rzecz subsydiowanej części elektoratu. Taki bieg wydarzeń będzie ściśle zgodny z danymi historycznymi i należy się go tym bardziej spodziewać, że (…) leży on w naturze rzeczy politycznych”.[73]

WOLA WASZA NIECH BĘDZIE PRAWEM JEDYNYM…

Stalin: Cześć Franklyn, dzwonię by Ci powiedzieć, że właśnie uchwaliłem Konstytucję!

Roosevelt: To wspaniale Joe, gdyż ja nie mogę znaleźć naszej…

O przedmiocie badań konstytucyjnej ekonomii politycznej możemy się przekonać już spoglądając na logo popularyzującego ją w środowisku akademickim pisma Constitutional Political Economy. Na jego okładkach widnieje rysunek przywołujący scenę z „Odysei” Homera, kiedy to Odyseusz kuszony przez Syreny, chcące pięknym śpiewem zwabić jego statek na skały, unika grożącego mu niebezpieczeństwa zalepiając woskiem uszy swych towarzyszy i przywiązując się do masztu. Symbolika tego obrazu, w zestawieniu z dokonaną wyżej ekonomiczną analizą demokracji jest oczywista. Wosk i krępujące Odyseusza liny reprezentują konstytucję, chroniącą wspólne dobro, jakim jest państwo (statek) przed zwodniczym wpływem grup partykularnych interesów (Syren). Celem jaki przyświeca zwolennikom konstytucyjnej ekonomii politycznej jest zatem skonstruowanie nowej konstytucji, która używając słów Jamesa Buchanana pozwoliłaby politykom działającym na rzecz dobra publicznego przetrwać i rosnąć w siłę.[74]

Nacisk kładziony na słowo „nowa” nie jest przypadkowy. Zdaniem

zwolenników teorii publicznego wyboru, badania przez nich prowadzone dowodzą, iż żadna z istniejących ustaw zasadniczych nie spełnia pokładanych w niej oczekiwań. Choć nierzadko tworzone w obawie przed możliwością nadużywania władzy przez rządzących – jakże dobitnie wyrażonej w słynnej wypowiedzi jednego z Ojców Założycieli „Nie ufam wam Panowie!”[75] – na skutek niedopatrzeń, zmian bądź reinterpretacji, stały się niczym więcej, jak tylko „pasem cnoty, do którego klucz jest zawsze w zasięgu ręki”.[76]

Wyjątkiem nie jest tutaj także konstytucja Stanów Zjednoczonych, słusznie uważana za ucieleśnienie klasycznie liberalnych wzorców. Jej twórcy, wychowani na dziełach Locke’a, Trencharda i Gordona (autorów słynnych w rewolucyjnej Ameryce „Cato’s Letters”), byli przekonani, iż jedynym zadaniem państwa jest stanie na straży „życia, wolności i własności” obywateli. Konstruowany przez nich rząd miał być konstytucyjnie powstrzymany od angażowania się w jakąkolwiek działalność wykraczającą poza ochronę porządku publicznego, a zwłaszcza od „ustalania skali wartości, organizowania produkcji i rozdzielania jej efektów”.[77] Naczelną zasadą państwa miało być jednakowe traktowanie każdej jednostki i grupy. W koncepcji klasycznych liberałów, żadna większość nie mogła narzucać praw różnicujących obywateli, choćby nawet czyniła to w imię „dobra publicznego”.

Twórcy amerykańskiej konstytucji doskonale zdawali sobie sprawę z niebezpieczeństw płynących z niczym nieograniczonych rządów większości (stąd też tak duży nacisk kładziony w niej na zasadę podziału i równoważenia władzy, federalizm, nienaruszalne prawa obywatelskie i fundamentalny charakter prawa własności dla ustroju społecznego), a mimo to także i ona padła łupem grup interesów. „Gdy po Wielkim Kryzysie zmieniony klimat intelektualny objął szeroką opinię publiczną, Konstytucja ukształtowana w zupełnie innej atmosferze okazała się w większości przypadków jedynie czynnikiem opóźniającym wzrost władzy państwowej, nie zaś przeszkodą, która by to

uniemożliwiała. Jej zapisy były na nowo interpretowane i przydawano im nowych znaczeń. Jak mawiał pan Dooley: „Nieważne, czy konstytucja jest za, czy przeciw, Sąd Najwyższy i tak zrobi to co chcą wyborcy”. W rezultacie Konstytucja, która miała stanowić barierę dla wzrostu władzy państwowej, przestała skutecznie działać”.[78]

Za początek tego procesu zwykle uznaje się rok 1913 i wprowadzoną wówczas XVI Poprawkę uprawniającą rząd federalny do nakładania podatku dochodowego i tym samym umożliwiającą redystrybucję dochodów, zaś jego szczególne nasilenie obserwowano w na przełomie lat 40-tych i 50-tych XX wieku, kiedy to za sprawą zaleceń zwolenników Johna M. Keynesa władze federalne dopuściły do gwałtownego wzrostu deficytu budżetowego i poszerzenia obszarów aktywności rządu.[79] W następnych dziesięcioleciach państwo amerykańskie w coraz większym stopniu poświęcało się transferowi dóbr, by od połowy lat 70-tych już stale wydawać na ten cel więcej niż na wszystkie inne programy łącznie.[80] I tak w konsekwencji zmiany klimatu politycznego oraz postępującej za nim zmiany polityki, amerykański rząd federalny, dla którego Thomas Jefferson, George Mason, Patrick Henry i Thomas Paine przewidywali rolę nocnego stróża stał się głównym narzędziem redystrybucji dochodów.

Według wielu prominentnych przedstawicieli wirgińskiej szkoły w ekonomii proces ten był nieunikniony.[81] Jak twierdzi Anthony de Jasay, żadna konstytucja nie jest nam dana, niczym tablice mojżeszowe, raz na zawsze, a nawet gdyby tak było, to i tak ludzie szybko dostosowaliby ją do własnych potrzeb.[82] Konstytucyjne ramy działalności politycznej same też są przedmiotem tej działalności. Wraz z głęboką zmianą wartości społecznych, musi zmienić się gwarantująca ich realizację ustawa zasadnicza. Jest ona bądź to nowelizowana, bądź też reinterpretowana tak, by oddać „ducha nowych czasów” i nie zapobiegnie temu żaden jej zapis. Każda przeszkoda – np. restrykcyjne ograniczenia chroniące obywateli przed

wywłaszczeniem – stojąca na drodze reformy konstytucyjnej zostanie usunięta, by umożliwić zrealizowanie woli większości. Odnosząca największe korzyści grupa zyska poparcie opozycji odstępując jej część z uzyskanego w wyniku zmian „darmowego obiadu”. „Poluzowanie zasad chroniących własność prywatną uwolni środki, których dystrybucja szybko zdominuje politykę, w taki sam sposób, w jaki każdy istniejący podział może zostać wyparty przez inny, bardziej odpowiadający podlegającym zmianom społecznym preferencjom”.[83]

PAŃSTWO, OCH JAK BARDZO MINIMALNE…

Czy istnieje zatem jakiś sposób na konstytucyjne skrępowanie władzy Lewiatana? Powody, dla których rośnie on w siłę są już nam znane. Przedstawiona wyżej teoria publicznego wyboru w przekonywujący sposób tłumaczy dlaczego demokratyczne rządy generują rezultaty, na których traci większość obywateli. Gdy na rynku racjonalne działania jednostek dążących do maksymalizacji własnej użyteczności przyczyniają się do zwiększenia społecznego dobrobytu, w polityce prowadzą one jedynie do patologii. Koalicje mniejszości dzięki swej przewadze organizacyjnej i wpływom politycznym, niczym gapowicze żerują na opłacanych przez większość dobrach publicznych. Biurokraci zwiększają własne zyski rozszerzając zakres swych zadań i wyrywając z kasy państwa coraz to większe środki. Maksymalizacja budżetów poszczególnych urzędów owocuje stałym niedoborem funduszy centralnych i prowadzi do konieczności zwiększania obciążeń podatkowych, pogłębiając tym samym straty zdezorientowanej większości. Altruistyczni wyborcy i politycy głusi na postulaty grup nacisku mogliby wprawdzie przełamać żelazny trójkąt, ale wydają się oni być rzadkimi okazami.

Profesor James Buchanan, który lepiej niż ktokolwiek inny rozumie logikę stworzonej przez siebie teorii twierdzi, że rozwiązanie tego problemu jest tyleż proste, co radykalne – społeczeństwu potrzebna jest rewolucja konstytucyjna, która z politycznej gry wyeliminuje redystrybucję.[84] Tylko, gdy rząd

zostanie konstytucyjnie pozbawiony prawa do decydowania komu, ile, czego i za co się należy zostanie wyeliminowana z porządku prawnego owa fatalna skłonność ludzka do życia na cudzy koszt, o której pisał Frédéric Bastiat.[85]

Odpowiedź ta moim zdaniem nie jest jednak satysfakcjonująca i to z co najmniej trzech powodów. Jeśli niemożliwym okazało się obalenie tyranii status quo na drodze demokratycznych wyborów, dlaczego miałoby to się udać w drodze reformy konstytucyjnej? Czy paradoksy publicznego wyboru nie znajdą tutaj zastosowania? Konstytucja jest przecież efektem tych samych procesów legislacyjnych, co ustawy chroniące interesy partykularnych mniejszości. Dlaczego system faworyzujący grupy nacisku miałby nagle wygenerować ustawę promującą interes ogółu? Ani Buchanan, ani jego zwolennicy nie dają żadnej odpowiedzi na to pytanie.

Wyeliminowanie redystrybucji wydaje się być proceduralnie niemożliwe, a czy jest możliwe instytucjonalnie? W świetle rozważań prowadzonych przez przedstawicieli wirgińskiej szkoły w ekonomii jest to bardzo wątpliwe. Już bowiem przyznanie państwu roli nocnego stróża wiąże się z koniecznością zdecydowania kto i w jakiej wysokości powinien ponosić koszta jego działalności, zaś rozstrzygnięcie tego stricte politycznego problemu otwiera furtkę, przez którą na scenę prędzej, czy później wróci Lewiatan. Teoria maksymalizacji budżetu, każe nam podejrzewać, iż państwo wyposażone we władzę do nakładania podatków (buchananowskie power to tax), będzie dążyło do stałego zwiększania swych przychodów. Na pytanie „jak dużo pieniędzy potrzeba na ochronę obywateli” istnieje bowiem tylko jedna odpowiedź: „więcej”. Dlatego też, nawet państwo pozbawione funkcji redystrybucyjnych miałoby tendencję do stałego poszerzania zakresu swej działalności, czego dowodem jest choćby zarysowana wyżej historia Stanów Zjednoczonych.[86]

Parafrazując słynną wypowiedź Miltona Friedmana, należał zatem stwierdzić, iż Buchanan chcąc ograniczyć państwo do roli

nocnego stróża, popełnia taki sam błąd jak ci, którzy mówią „chciałbym mieć kota, ale pod warunkiem, że będzie szczekał”. Prawa biologii, które określają zachowania kotów, są nie mniej sztywne, niż zdefiniowane w teorii publicznego wyboru prawa polityczne. Postępujący proces pełzającej etatyzacji, jaki obserwujemy we wszystkich krajach demokratycznych nie jest z pewnością przypadkowy i nie jest też wynikiem łatwych do poprawienia ludzkich błędów. Stały rozrost Lewiatana jest konsekwencją anatomii państwa, w takim samym stopniu, w jakim miauczenie jest konsekwencją anatomicznej budowy kota. „Przyrodnik wie, że jednostkom chemicznym i biologicznym nie można wyznaczać dowolnych charakterystyk. Nie można żądać by kot szczekał, a woda się paliła. Dlaczegóż więc przypuszczać, że w warunkach społecznych sytuacja jest inna?”[87]

Pomysł zgłoszony przez prof. Buchanana każe postawić jeszcze jedno pytanie o fundamentalnym dla naszych rozważań znaczeniu. Czy postulowane przez niego państwo nieredystrybutywne w ogóle jest możliwe do urzeczywistnienia? Czy jesteśmy w stanie stworzyć choćby teoretyczny model państwa, które nie zajmowałoby się transferem dóbr od jednej grupy obywateli do drugiej? Moim zdaniem nie jest to możliwe. Ustalenie jednego standardu usług, tak dla biednych jak i bogatych obywateli jest rozwiązaniem z politycznymi, a więc z ipso facto rozdawniczymi konsekwencjami. Nawet najmniejsze z możliwych, ultraminimalne państwo Roberta Nozicka zawiera w sobie pewien element jawnie redystrybutywny.[88] Dlatego jak twierdzi najwybitniejszy krytyk koncepcji Buchanana, Anthony de Jasay, postulowane przez ojca szkoły wirgińskiej państwo minimalne, by spełnić postawione przez niego warunki, musiałoby całkowicie zrezygnować z podejmowania jakichkolwiek decyzji wpływających na sytuację swych obywateli. Przy takim założeniu jedyne co by mu zostało to „obserwowanie rzadkich okazów motyli”.[89]

Konsekwentnie realizowany postulat wyeliminowania z systemu państwowego rozdawnictwa, musiałby więc prowadzić do

wyrugowania z życia publicznego nie tylko transferu dóbr ale i samej polityki, a w rezultacie także i państwa.[90] Nie jest to konsekwencja, na którą zgodziłoby się zbyt wiele osób. Istnieją wszak „niedogodności stanu natury”, na które jak mówi Locke (a za nim większość innych teoretyków państwa i prawa) „chętnie przyznam, iż rząd obywatelski jest właściwym środkiem”[91] Jeśli jednak przedstawiona wyżej ekonomiczna teoria demokracji jest choćby w przybliżeniu słuszna[92]), to każe nam ona uważniej przyjrzeć się postulowanej przez anarchistów alternatywie dla Lewiatana.[93] Może się bowiem okazać, iż znoszenie negatywnych skutków stanu natury jest lepsze „niż regulowanie ich i cierpienie z powodu niedoskonałości politycznych”.[94]

Autor: Włodzimierz Gogłoza
Źródło: Libartarianizm

OD AUTORA

Copyright is a nine letter word. Wszelkie opinie i komentarze na temat tego tekstu proszę wysyłać na adres wlodek@anarchism.net; mój klucz publiczny można pobrać z pubring.txt.

PRZYPISY

[1] D. Wielowiejska „Partie do budżetówki”, Gazeta Wyborcza, środa 14 czerwca 2000, str. 19

[2] Vide np. A. de Jasay The State, Oxford 1985; D. Laband i G. McClintock The Transfer Society, Washington 2002; T. R. Dye i L. H. Zeigler The Irony of Democracy: An Uncommon Introduction to American Politics (5th ed.), Monterey 1981

[3] G. Becker „Konkurencja i demokracja” w Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich, Warszawa, 1990, str. 71

[4] D. Friedman Hidden Order. The Economics of Everyday Life, New York 1997 str. 281

[5] Vide np. pracę zbiorową pod redakcją T. Cowena The Theory of Market Failure. A Critical Examination, Fairfax 1988; D. Friedman Price Theory. An Intermediate Text, South-Western 1986 rozdz. 18; J. Gwartney i R. Stroup Economics. Private and Public Choice, Orlando 1987

[6] Dla przykładu, choć warunki atmosferyczne są niewątpliwie jednym z najistotniejszych czynników wpływających na efektywność produkcji rolnej, mało który rolnik poświęca swój czas na studiowanie meteorologii.

[7] S. Górka „O bojkocie wyborów inaczej”, Wolny Magazyn Autorów Mać Pariadka nr 10/95, str. 89-90

[8] G. Tullock Toward a Mathematics of Politics, Ann Arbor, Michigan,1972

[9] S. Górka „O bojkocie wyborów…”, op. cit. str. 90

[10] D. Friedman Hidden Order…, op. cit. str 290

[11], [24], [83] Ibidem.

[12] Dane za T. R. Dye i L. H. Zeigler The Irony of Democracy…, op. cit.

[13] B. Caplan „Rational Ignorance and the „Miracle of Aggregation””

[14] B. Caplan ”Systematically Biased Beliefs About Economics: Robust Evidence of Judgmental Anomalies from the Survey of Americans and Economists on the Economy”, manuskrypt artykułu mającego się ukazać w lipcowym (2002) numerze Economic Journal.

[15] B. Caplan „Rational Irrationality and the Microfoundations of Political Failure”, June 2001, Public Choice 107 (3/4

[16] J. Schumpeter Kapitalizm, socjalizm, demokracja, Warszawa

1995, str 327

[17] Ibidem, str. 329

[18] B. Lemennicier „//Why Sophisms Die-Hard: The Power of Ideas over Interest//”, referat wygłoszony na konferencji naukowej zorganizowanej dla uczczenia dwusetnej rocznicy urodzin F. Bastiata, Dax Francja 1-4 lipiec 2001

[19] A. Downs An Economic Theory of Democracy, New York 1957

[20] Komisje sejmowe mogą mieć swoich stałych lub powoływanych ad hoc ekspertów. Poza tym gronem ekspertów dysponuje sejmowe Biuro Studiów i Analiz i kluby parlamentarne. Wreszcie ekspertów opłacają poszczególni posłowie z pieniędzy przyznanych im przez Kancelarię Sejmu na działalność poselską.

[21] Dla przykładu, gdy Sejm ubiegłej kadencji pracował nad ustawą o biegłych rewidentach, ci tłumnie przychodzili na posiedzenia właściwej podkomisji. Jak relacjonuje jedna z posłanek, usiłowali oni tak sterować jej pracami, by ustawa chroniła interesy ich grupy zawodowej, m.in. miała utrudnić dostęp do tej profesji – sami pragnęli ustalać wymogi egzaminacyjne, walczyli o rozszerzenie zakresu obowiązkowego badania sprawozdań finansowych, tzw. audytu, co istotnie zwiększałoby ich dochody. D. Wielowiejska „Posła przygoda z lobbystami”, Gazeta Wyborcza, środa, 4 kwietnia 2001

[22] J. Schumpeter Kapitalizm…, op. cit., str 328

[23] G. Becker „Konkurencja i demokracja”, op. cit., str. 72

[25] Psycholog społeczny prof. Mirosława Marody opracowująca wyniki badań statystycznych prowadzonych przez Centrum Studiów Politycznych w Instytucie Studiów Politycznych Uniwersytetu Warszawskiego twierdzi, iż o wyborach politycznych Polaków decyduje: „Po pierwsze, pragmatyzm. (…) Po drugie, nadzieja pomieszana ze specyficzną próbą wychowywania polityków. Ludzie głosują na zasadzie: ci się nie sprawdzili, trzeba dać szanse

innym. Po czterech latach myślą: ci też są fatalni, ale może tamci zmądrzeli po nauczce, jaką im daliśmy poprzednio. Nazywam to zjawisko oscylatorem wyborczym. Wyborcy przerzucają się od stanu pełnego zniechęcenia polityką i politykami do prób oddziaływania na przebieg procesów politycznych poprzez głosowanie na partie będące obecnie w opozycji. Po trzecie, czynniki nie mające wiele wspólnego z polityką. Głosujemy na tych, którzy nam się najmniej nie podobają, albo pojawili się w naszej miejscowości i coś obiecali, więc zaczynają się trochę podobać. W grę wchodzi też sympatia do konkretnej osoby, pewnego rodzaju lojalność, albo quasi-racjonalne kalkulacje (…). Konkretna decyzja, na kogo głosować jest na ogół efektem oddziaływania wszystkich tych czynników" – „Rozmowa z prof. Mirosławą Marody", Gazeta Wyborcza, środa, 4 kwietnia 2001, str. 20

[26] J. Gwartney i R. Stroup Economics. Private and Public Choice, op. cit., str. 91

[27] J. M. Keynes The General Theory of Employment, Interest and Money, Harcourt, Brace and World, 1962, str. 383

[28] B. Lemennicier „Why Sophisms Die-Hard…", op. cit.

[29] M. i R. Friedman Tyrania status quo, Sosnowiec 1997, str. 23

[30] Cytat za M. i R. Friedman Tyrania status quo, op. cit. str. 52-53

[31] J. Winiecki Polemiki w drodze (do kapitalizmu), Warszawa 2001, str. 174-175

[32] Dane z Norman Orstein Vital Statistics on Congress 1984-1985, Washington, 1985 podaję za J. Gwartney i R. Stroup Economics. Private and Public Choice, str. 88

[33] Dla przykładu, empiryczne badania prowadzone nad nowelizacją kalifornijskiego kodeksu karnego dokonaną w latach

50-tych wskazują, iż wszystkie (!) poprawki doń wprowadzone, były efektem nacisków trzech grup lobbingowych – California Peace Officers Association, State Bar of California i American Civil Liberties Union. Vide. B. Benson The Enterprise of Law, San Francisco, 1990 rozdz. 5.

[34] R. Neely Why Courts Don’t Work, New York 1982, str. 67-68

[35] M. i R. Friedman Wolny wybór, Sosnowiec 1994, str. 287

[36] Dane za Gazetą Wyborczą, poniedziałek , 11 grudnia 2000, str. 21-22

[37] W badaniu przeprowadzonym w 2000 roku przez IFiS PAN na pytanie, jakimi metodami najczęściej próbują na nich wpłynąć lobbyści, większość parlamentarzystów odpowiedziała „przekazywaniem gotówki”, „sponsorowaniem wyjazdów zagranicznych”, „handlem wpływami”, „propozycjami udziału w radach nadzorczych” i „wręczaniem wartościowych prezentów”. „Każdy w swoim interesie. Wywiad z dr Krzysztofem Jasieckim z IFiS PAN”, Gazeta Wyborcza, poniedziałek , 11 grudnia 2000, str. 21

[38] M. i R. Friedman Tyrania status quo, op. cit., str. 62.

[39] M. i R. Friedman Wolny wybór, op. cit., str. 293.

[40] R. A. Dahl Polyarchy: Participation and Opposition, New Haven, 1971

[41] Dla przykładu, gdy Organizacja Pracodawców Osób Niepełnosprawnych walczyła o korzystne dlań ulgi podatkowe, jej akcja lobbingowa kosztowała 580 tys. zł. Rozpisano ją na wiele punktów w rodzaju „Artykuły sponsorowane, ukazujące osiągnięcia zakładów pracy chronionej – prasa centralna – sześć artykułów po 5 tys. zł, prasa regionalna – 20 artykułów po 1,5 tys. zł.”, „Doradztwo prawne – przygotowanie analiz dotyczących rozwiązań na Zachodzie”, „Organizacja centralnych i regionalnych spotkań pracodawców z parlamentarzystami,

przedstawicielami władz regionalnych i państwowych. Uroczyste bankiety, kolacje, wizyty w zakładach – 20 spotkań po 2 tys. zł każde”. Dane za Gazetą Wyborczą z poniedziałku 11 grudnia 2000 roku, str. 22

[42] Prawidłowość ta zwana jest w teorii publicznego wyboru jako koszta Tullocka z ang. Tullock costs. Vide G. Tullock „The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft”, Western Economic Journal 5 (June 1967

[43] D. Friedman Price Theory. An Intermediate Text, op. cit., rozdz. 19

[44] D. Friedman The Machinery of Freedom. Guide to a Radical Capitalism, La Salle, Illinois 1989, str. 153-154

[45] Zobacz D. Laband i G. McClintock The Transfer Society, op. cit.

[46] Dzieło Roberta A. Heinleina The Moon is a Harsh Mistress (New York 1966), skąd ów cytat pochodzi, było zresztą inspiracją dla sformułowanego przez prof. Friedmana prawa. Zobacz D. Friedman The Machinery of Freedom…, op. cit., str. 241

[47] J. M. Buchanan Finanse publiczne w warunkach demokracji, Warszawa 1997

[48] G. Tullock „Some problems of Majority Voting”, Journal of Political Economy, December 1959

[49] W. Wilczyński Wrogie państwo opiekuńcze, czyli trudna droga Polski do gospodarki rynkowej, Warszawa 1999

[50] Dane Głównego Urzędu Statystycznego podaję za Rzeczpospolitą z dnia 05.11.01, nr 258

[51] J. Beksiak Aktywność państwa w gospodarce polskiej w latach 90-tych, Warszawa 2000, str. 10-14

[52] Ibidem, str. 11-12

[53] H. H. Hoppe Democracy the God That Failed, New York 2001

[54] Dane z tej pozycji przytaczam za A. de Jasay The State, op. cit.

[55] J. Wilson The Politics of Regulation, New York 1980

[56] L. von Mises Biurokracja, Lublin 1998, str. 70

[57] W. Niskanen Bureaucracy: Servant or Master?, London 1973; zobacz też J. P. Gunning Understanding Democracy. An Introduction to Public Choice, op. cit., rozdz. 13-14

[58] Zobacz np. D. Friedman Hidden Order…, op. cit., str. 148-156

[59] M. i R. Friedman Wolny wybór, op. cit., str. 234

[60] M. i R. Friedman Tyrania status quo, op. cit., str. 58

[61] A. J. Nock Państwo nasz wróg, Lublin 1995, str. 23

[62] R. Higgs „Crisis, Bigger Government, and Ideological Change: Two Hypotheses on the Ratchet Phenomenon", Explorations in Economic History vol. 22, 1985

[63] M. i R. Friedman Tyrania status quo, op. cit.

[64] Zobacz np. J. Buchanan i G. Brennan The Power to Tax. Analytical Foundations of a Fiscal Constitution, Cambridge 2000, rozdz. 2; A. de Jasay The State, op. cit.; B. Caplan „Has Leviathan Been Bound? A Theory of Imperfectly Constrained Government with Evidence from the States", Southern Economic Journal 67(4), April 2001

[65] J. S. Auerbach Justice Without Law, New York 1983, str. 9

[66] Warto również wspomnieć tutaj o olbrzymiej ilości delegacji ustawowych do wydawania aktów wykonawczych.

„Kancelaria JURIS dokonała w 1995 roku przy okazji oceny inicjatyw prawodawczych rządu, przeglądu 22 wybranych ustaw, dotyczących gospodarki. W tych ustawach aż 116 artykułów poświęconych było udzielaniu władzy wykonawczej uprawnień do stanowienia prawa i wydawania aktów administracyjnych. W tych 116 artykułach pomieszczono ni mniej, ni więcej tylko 161 uprawnień, spośród których 118 w mniejszym lub większym stopniu dawało uprawnienia władzy wykonawczej do wprowadzania praw kształtujących prawa i obowiązki obywateli, a więc do działalności prawotwórczej zastrzeżonej dla władzy ustawodawczej”. J. Winiecki Polemiki w drodze…, op. cit., str. 34

[67] Mark Spangler Fałsz politycznych frazesów, czyli pospolite złudzenia w gospodarce i polityce, Lublin 1996, str. 73

[68] M. i R. Friedman Tyrania status quo, op. cit., str. 195

[69] Wszystkie dane za M. Rothbard „Is There Life After Reaganomics?”; S.L. Richman „Ronald Reagan: Protectionist” i „The Sad Legacy of Ronald Reagan” tego samego autora, pochodzące ze zbioru The Free Market Reader pod redakcją L. Rockwella, Burlingame 1988

[70] Zobacz A. de Jasay The State, op. cit., rozdz. 4.5

[71] M. i R. Friedman Tyrania status quo, op. cit., str. 3

[72] M. i R. Friedman Tyrania status quo, op. cit., str. 48

[73] A. J. Nock Państwo…, op. cit., str. 26

[74] J. Buchanan „How Can Constitutions Be Designed So That Politicians Who Seek to Serve „Public Interest” Can Survive and Prosper?, Constitutional Political Economy 4(1) 1993; Zobacz też J. Buchanan „Notes on the Liberal Constitution, Cato Journal 14(1) 1994 i B. H. Siegan „Projektowanie konstytucji, dla narodu lub republiki wybijającej się na

niepodległość”, Lublin 1994. Interesującą koncepcję ograniczenia władzy Lewiatana przedstawia też prof. R. Long w „Imagineering Freedom: A Constitution of Liberty”, Formulations Volume 1, Number 4 – issue #4, 1994

[75] „I do not, gentlemen, trust you!”. Zdanie to na konwencji konstytucyjnej w 1787 roku wygłosił delegat z Delaware, Gunning Bedford. Cytat za J. Buchanan i G. Tullock The Calculus of Consent. Logical Foundations of Constitutional Democracy, Michigan 1962, str. 16

[76] A. de Jasay Against Politics. On Government, Anarchy and Order, London, 1997, str. 3. Zobacz też The State, op. cit. tego samego autora.

[77] J. Buchanan „Notes…”, op.cit.

[78] M. i R. Friedman Tyrania status quo, str. 277

[79] Obecnie amerykański rząd federalny co sześć godzin wydaje tyle, ile wydawał w ciągu 60 lat pomiędzy 1789 a 1849 rokiem! Jak pisze Mark Spangler (Fałsz politycznych frazesów…, op. cit.) 90 lat temu federalne spożycie wynosiło jedynie 5% produktu narodowego[dziś już 25%], w tym samym czasie wydatki na programy i świadczenia socjalne wzrosły 1000 razy.

[80] Zobacz J. Gwartney i R. Stroup Economics…, rozdz. 5 „Government Spending and Taxation”

[81] Zobacz np. A. de Jasay „Is Limited Government Possible?”, Critical Review, Volume 3, Number 2, 1989, przedrukowany w Against Politics…, op. cit.

[82] A. de Jasay „The Rule of Forces, the Force of Rules”, Cato Journal, Volume 14, No. 1, 1994. Zobacz też doskonały artykuł profesora J. Hasnasa „The Myth of the Rule of Law”, Wisconsin Law Review 199 (1995)

[84] J. Buchanan „How Can Constitutions Be Designed…”, op. cit.

[85] F. Bastiat Prawo, Lublin 2000

[86] Jak pisze prof. Hans-Hermann Hoppe („Fallacies of the Public Goods Theory and the Production of Security", Journal of Libertarian Studies Volume 9, Number 1, Winter 1989) „Amerykański rząd został powołany dla pełnienia jednej, jedynej roli: ochrony życia i własności swych obywateli. (…) Czy po dwustu latach jego funkcjonowania możemy uznać jego działalność za udaną? Według rządzących i ich popleczników jesteśmy dziś chronieni lepiej niż kiedykolwiek przedtem. Państwo zabezpiecza nas wszak nie tylko przed hobbesowską wojną każdego z każdym, ale także przed globalnym ociepleniem i nową erą lodowcową, przed zagładą ginących zwierząt i roślin, przed nadużyciami żon, mężów, rodziców i pracodawców, przed biedą, chorobami, katastrofami, ignorancją, uprzedzeniami, rasizmem, seksizmem, homofobią i niezliczoną ilością innych jeszcze zagrożeń porządku publicznego. W rzeczywistości jednak rzeczy mają się zupełnie inaczej. By zapewnić nam całą tą ochronę państwo rokrocznie pozbawia nas ponad 40% naszych dochodów. Rządowe długi wzrosły niebotycznie, prowadząc do stałego zwiększania obciążeń fiskalnych. Rozciągnięcie kontroli państwa na środki płatnicze zaowocowało chroniczną inflacją i deprecjacją pieniądza. Każdy detal naszego życia prywatnego i zawodowego jest dziś regulowany stosami ustaw i przepisów, w których coraz mniej osób jest w stanie się zorientować (…) Jednym słowem gdy my stajemy się coraz bardziej bezradni, zagubieni i zagrożeni, amerykański rząd staje się coraz silniejszy (…)".

[87] Wypowiedź Miltona Friedmana udzielona pismu Newsweek 19 lutego 1973. Przy okazji, czy wiesz, że Twój pies jest właścicielem Twojego domu?

[88] R. Nozick Anarchia, Państwo, Utopia, Warszawa 1999. W ramach proponowanego przez prof. Nozicka modelu, ludzie, którzy nie mają środków na skorzystanie z usług prywatnych firm ochroniarskich, otrzymywaliby finansowane z podatków bony, które mogliby wykorzystać wyłącznie na wykupienie od

państwa polisy ochronnej.

[89] A. de Jasay The State, op. cit. rozdz. 1.3

[90] Zobacz A. de Jasay „The Rule of Forces…”, op. cit.

[91] J. Locke Dwa traktaty o rządzie, Warszawa 1994, str. 165

[92] Jak nietrudno się domyślić, tak radykalna krytyka demokracji, powszechnie uznawanej za najlepszy ze znanych nam systemów władzy, spotyka się krytyką bardzo wielu osób. W kręgach ekonomicznych najbardziej znaną pracą polemiczną ze zwolennikami teorii publicznego wyboru jest książka prof. Donalda Wittmana The Myth of Democratic Failure: Why Political Institutions are Efficient (Chicago 1995). Streszczenie przedstawionych w niej argumentów można znaleźć na stronie internetowej prof. Bryana Caplana pod adresem http://www.gmu.edu/departments/economics/bcaplan/e410/pc10.htm zaś odpowiedź na nie m.in. w B. Caplan „Rational Irrationality and the Microfoundations of Political Failure”, op. cit. oraz na stronie http://www.gmu.edu/departments/economics/bcaplan/e849/pf12.htm (zarys wykładu prof. Caplana pt. „Ignorance, Irrationality, and Aggregation: Theory and Evidence”

[93] Zobacz np. D. Friedman The Machinery of Freedom…, op. cit.; M. Rothbard For a New Liberty. The Libertarian Manifesto, revised edition , New York 1985; A. de Jasay Against Politics…, op. cit. ; B. Benson The Enterprise of Law…, op. cit. ; R. Barnett The Structure of Liberty. Justice and the Rule of Law, Oxford 1998; F. Foldvary Public Goods and Private Communities: The Market Provision of Social Services, Edward Elgar Publishing 1994; T. W. Bell The Jurisprudence Of Polycentric Law, Chicago 1992, G. Tullock Further Explorations in the Theory of Anarchy, Center for the Study of Public Choice 1974

[94] G. Becker Ekonomiczna teoria …, op. cit., str. 78