



Argumenty na rzecz regulacji opartych na rynku

Tłumaczenie za zgodą Cato Journal. Copyright © Cato Institute. All rights reserved.

Gerard P. O'Driscoll Jr., Lee Hoskins¹
(tłum. Adam Czerniak)

W artykule tym ponownie zajmiemy się rozpatrzeniem przesłanek państwowej regulacji rynków. Rozpoczniemy od zidentyfikowania rynków jako mechanizmów rządzących się nie tylko cenami, ale także rozwiniętymi instytucjami, prawami i standardami. Następnie przeanalizujemy jak ten złożony układ reguluje ludzkie zachowania, po czym przedyskutujemy argument za dodaniem warstwy regulacji państwa do własnego systemu regulacyjnego rynku i zaprezentujemy kilka studiów przypadków, aby wyjaśnić efekty takich działań.

W naszym artykule nie skupiamy się na powszechnie znanym krytycyzmie regulacji państwowych, prezentowanym przez teorię wyboru społecznego, w ramach której regulacje państwa są w większym stopniu skutkiem dążenia do uzyskania przywilejów (ang. *rent-seeking*) niż ochroną tzw. interesu publicznego. Mimo że krytycyzm ten jest uzasadniony i odnosimy się do niego tam, gdzie jest to właściwe, naszym głównym argumentem jest to, że rynkowa samoregulacja jest lepsza od państwowej, która mimo to często zostaje wprowadzona w życie.

Dwa typy regulacji: rynkowa i państwowa

W systemie prywatnego prawa własności i konkurencyjnych rynków, ceny regulują zachowania konsumentów oraz producentów tak, że następuje najbardziej efektywna alokacja zasobów. Ten system cen działa w ramach określonej struktury instytucjonalnej. Gospodarka rynkowa kształtuje instytucje, zasady działania i standardy, które następnie regulują zachowanie podmiotów rynkowych.

Rzeczywistość działania rynków znacząco odbiega jednak od podręcznikowej neoklasycznej teorii, w której sprzedawcy i kupujący w jednym czasie spotykają się, aby wymienić jednorodne dobra po ustalonej z góry cenie równowagi. Zamysł, że

¹ O'Driscoll G. P. Jr., Hoskins L., *The Case for Market-based Regulations*, "Cato Journal", vol. 26, nr 3 (Fall 2006). erald P. O'Driscoll Jr. pełni funkcję Senior Fellow w Cato Institute, zaś Lee Hoskins pełni funkcję Senior Fellow w Pacific Research Institute. Dziękujemy Benowi Zycherowi, Charlesowi Murrayowi, Colinowi Robinsonowi, Henry'emu Manne oraz anonimowemu recenzentowi za pozytywne uwagi dotyczące wcześniejszych wersji. Ten artykuł jest poprawioną wersją artykułu zaprezentowanego w kwietniu 2006 r. na spotkaniach Stowarzyszenia Edukacji Prywatnej Przedsiębiorczości (ang. *Association of Private Enterprise Education*).

ceny same prowadzą do alokacji zasobów w gospodarce rynkowej jest w najlepszym wypadku warunkiem koniecznym a w najgorszym jedynie miłąkım argumentem.

Institucje i ceny rozwijają się w podobnych procesach wspólnie koordynując zachowania ludzi. Część tego procesu wymaga rozwoju regulacji opartych na zasadach rynkowych. Nie ma w tym ewolucyjnym procesie żadnej magii, a przynajmniej nie więcej niż w tym, że wzrost cen ropy naftowej odzwierciedla fakt mniejszej dostępności tego dobra.

Podręcznikowym usprawiedliwieniem interwencji państwa jest dążenie do skorygowania widocznych niedoskonałości rynkowych. Uważa się teraz powszechnie, że zawodność rynku, taka jak zanieczyszczenie środowiska, wynika z niepełnego określenia praw własności. Jeśli chodzi np. o zanieczyszczenie powietrza, ludzie nie mają egzekwowalnych i zbywalnych praw do czystego powietrza.² Jednakże postulowanie słabych lub niekompletnych praw własności wymaga wyjaśnień. Taka procedura mieści się w maksymie Hayeka: „zanim będziemy w stanie wyjaśnić dlaczego ludzie popełniają błędy, powinniśmy wyjaśnić dlaczego nigdy nie powinni się mylić” (Hayek 1948, s 34). W swoim artykule O’Driscoll i Hoskins (2003) analizują proces powstawania praw własności. W poniższym akapicie pokrótce przypomnimy to zagadnienie.

Powszechnie wiadomo, że regulacyjna interwencja państwa prowadzi do osłabienia praw własności. Teoretycznie władza może ustanowić prawa własności tam, gdzie ich jeszcze nie ma, jednak teoria wyboru społecznego przewiduje, że w takiej sytuacji proces ten zakończyłby się raczej dążeniem do uzyskania przywilejów aniżeli faktycznym stanowieniem prawa.³ W każdym razie władze, zamiast tworzyć prawa własności w obliczu wyraźnych efektów zewnętrznych, zwykle angażują się w działania regulujące gospodarkę. To zagadnienie jest tematem niniejszego artykułu.

²Ten artykuł nie zajmuje się dobrze znanym przykładem zanieczyszczenia, ale klasą problemów dotyczących informacji, które stanowią podstawę regulacji państwa. Odnośnie ogólnych spraw dotyczących ochrony środowiska patrz: Andersen i Leal (2001).

³Hayek (1973) rozróżnia pojęcia prawa i ustawodawstwa. Prawo rozwija się i chroni interesy ogólne. Ustawodawstwo jest tworzone przez człowieka i jest podatne na promowanie interesów indywidualnych lub na zjawisko dążenia do uzyskania przywilejów.

Regulacje państwa zmieniają alokację zasobów i w rzeczywistości mają służyć jedynie uzyskaniu tej realokacji. Wraz z osłabieniem praw własności, państwowe regulacje mogą również podkopać podstawy złożonego systemu instytucji, zasad i standardów opartych na rynku, które poprawiają i wzmacniają prawa własności. Ten system, lub struktura instytucjonalna, jest tak samo integralną częścią gospodarki rynkowej, jak mechanizm kształtowania się cen.

Wszystkie gospodarki mają zarówno elementy samoregulacji, jak i regulacji państwa. Państwowe regulacje wzmacniają, zastępują lub podkopują system regulacji opartych na rynku. Tak więc interwencje państwa mogą być odpowiednio: skuteczne, neutralne lub szkodliwe. Poniżej odniesiemy się do klasycznych podręcznikowych przykładów dóbr publicznych i efektów zewnętrznych, pokazujących przypadki „dobrych” interwencji państwa. Przytoczymy także kilka przykładów, w których złe regulacje państwa dławiały samoregulujące mechanizmy w gospodarce rynkowej.

Regulacje są niezbędne dla poprawnego funkcjonowania gospodarki rynkowej, jednak niekoniecznie oznacza to potrzebę interwencji państwowych. Muszą wystąpić pewne dodatkowe czynniki, aby państwową ingerencję można było usprawiedliwić ponieważ rynki same tworzą mechanizmy samoregulacji.

Ewolucja instytucji

Kenneth Arrow (1968, s. 376) za „najważniejszy wkład intelektualny” ekonomii uważa „pogląd, że funkcjonowanie całego systemu różnych powiązań prowadzi do tego, że skutki mogą znacząco odbiegać, a nawet być zupełnie odwrotne do zamierzeń”. Arrow odwołuje się przy tym do idei „niewidzialnej ręki” rynku Adama Smitha.

Ekonomiści, w tym także Marks, akceptowali ideę „niewidzialnej ręki” dla zjawisk gospodarczych. Niekonsekwentnie, nie przełożyli oni jednak tego ewolucyjnego sposobu rozumowania na podstawowe instytucje, takie jak prawo. Dla porównania przytoczymy stwierdzenie Carla Mengera (1963, s. 146) o zakresie nauk

społecznych: „Jak to jest, że instytucje, które służą wspólnemu dobrobytowi i są niezmiernie ważne dla jego rozwoju, powstają bez powszechnej woli ich powołania?”

Jaki typ instytucji miał na myśli Menger? Na tej samej stronie przytacza on pewne przykłady: „Język, religia, prawo a nawet samo państwo i, aby nadmienić kilka przykładów zjawisk ekonomiczno-społecznych, zjawiska rynku, konkurencji, pieniądza oraz wielu innych społecznych struktur.” Menger zasugerował, że znaczny zakres zjawisk społecznych zależy od działania „niewidzialnej ręki” rynku. W analizie Mengera żadna z instytucji nie była dana z góry.

Friedrich Hayek był ekonomistą XX wieku najsilniej nawiązującym do mengerowskich idei. Często mówił o „rezultatach działań ludzkich, ale nie ludzkich zamierzeń” (Hayek 1969, s. 96-105). Zbudował on sposób badań, które analizowały język, prawo i pieniądz jako rozwinięte struktury społeczne, a nie skutki świadomego planowania. Konkretnie akty prawne są bowiem produktami świadomej działalności człowieka, choć nie dotyczy to systemu prawnego lub rządów prawa samych w sobie (Hayek 1973).

Jednak nawet Hayek postrzegał regulacje aktywności gospodarczej jako produkt ustawodawstwa lub ludzkiego zamysłu. Zauważył on, że „wolny system nie wyklucza z zasady” regulacji działalności gospodarczej, w tym regulacji technik produkcji oraz prawa przemysłowego (Hayek 1972, s. 224-25). Był on zwolennikiem podejścia analizy kosztów i korzyści (ang. *cost-benefit approach*) do oceny regulacji rządowych. O ile jednak miał on wątpliwości, co do każdej takiej aktywności państwa, nie wierzył, że można ją, z zasady, wyłączyć.

Również wielu innych ekonomistów nie zastosowało podejścia „niewidzialnej ręki” rynku w odniesieniu do pojawiania się regulacji. Blundell i Robinson (2000) stanowią w tym względzie wyraźny wyjątek. Podobnie Armen Alchian (1950,1977).

W swoim badaniu gospodarczego sukcesu i niepewności Alchian ukazuje jak zasady oparte na rynku powstają w systemie gospodarczym bazującym na zachowaniach motywowanych dążeniem do zysku. Naśladowanie odnoszących sukcesy przedsiębiorstw prowadzi do prostych, ale efektywnych zasad zachowań. „To co w innym przypadku wydawało by się tylko zwyczajnie <<ortodoksyjne>>,”

nieracjonalne zasady zachowania ukazują jako skodyfikowane naśladownictwo zaobserwowanych sukcesów, np. <<konwencjonalna>> marża, <<naśladownictwo>> cenowe, <<klasyczna>> rachunkowość i operacyjne wskaźniki <<odpowiedniej>> polityki reklamowej itd.” (Alchian 1977, s. 29). Te zasady zachowań regulują zachowania gospodarcze.

Według Alchiana ludzie są skłonni do powielania lub naśladowania wzorców zachowań powiązanych z wcześniejszymi sukcesami, gdyż nie mają pewności co do odpowiedniego procesu polityki decyzyjnej, jak również co do zmienności środowiska, w którym działają. Co więcej ludzie nie wiedzą czy proces prób i błędów doprowadzi ich do pożądaných wyników, co napawa ich obawą przed porażką. To są niektóre z pobudek, dla których ludzie przyjmują naśladownicze zasady zachowania (Alchian 1977, s. 29-30).

W swoim przełomowym artykule Bruce Benson (1989, s. 165) twierdził, że „współczesne prawo handlowe jest w rzeczywistości w większości stworzone przez społeczność kupiecką, pomimo wysiłków władz próbujących przypisać sobie zasługę ich ustanowienia.” Pokazał on, jak historycznie *lex mercatoria*, czyli „prawo kupieckie”, rozwijało się wśród społeczności kupców. Opierając się na rzymskim prawie handlowym, średniowieczne prawo kupieckie rozwijało się wraz z rozwojem praktyk handlowych. Było to prawo zwyczajowe, czyli zbiór zasad odzwierciedlających praktyki handlowe (Benson 1989, s. 168-70).

Benson (1989, s. 171) zdemaskował powszechny pogląd o tym, że państwo musi mieć monopol na stanowienie prawa, ukazując go jako historycznie fałszywy. „W prawie handlowym istnieją tak istotne wielkości standaryzacji, że dobrowolnie ustanowione i stosowane prawo kupieckie przewyciężyło ograniczenia wynikające z barier politycznych i lokalnego protekcjonizmu.”

Według Bensaona, „prawo kupieckie rządziło się bez państwowego przymusu.” Kupcy mieli swoje własne sądy, które funkcjonowały szybko i sprawnie. System ten szybko przystosowywał się do zmieniających się praktyk biznesowych. Aby przybliżyć ważny punkt tego artykułu można wspomnieć, że ostateczną karą w tym

dobrowolnym systemie prawnym była utrata reputacji i samego przedsiębiorstwa (Benson 1989, s. 172-75).

Historycy prawa od dawna uznają, że prawo i własność raczej rozwinęły się aniżeli zostały świadomie stworzone. W swojej książce *Własność a wolność* historyk Richard Pipes prezentuje przegląd ewolucji instytucji własności od czasu ludów prymitywnych aż do powstania państwa. Podsumowuje tym, że: „w większości krajów własność przyjęła formę posiadania, do której uprawniał nie tytuł prawny, lecz przedłużone użytkowanie, które zwyczajowo było uznawane za dowód własności” (Pipes 1999, s. 65). Istotną dla naszej dyskusji kwestią jest to, że prawo własności i prawo zwyczajowe poprzedziły powstanie państwa.

Hernando de Soto doszedł do podobnych wniosków w swoich badaniach nad prawami własności i dobrobytem w krajach rozwijających się. Uzyskiwanie praw własności w tych krajach jest często procesem kosztownym i długotrwałym. Podsumowuje on, że: „jedyną drogą do znalezienia pozaprawnego kontraktu społecznego na posiadanie pewnego obszaru, jest kontakt z tymi, którzy go zamieszkują i w jego obrębie pracują” (De Soto 2000, s. 182). Posiadanie dobytku poprzedza jego własność formalną (tzn. usankcjonowaną prawnie) a prawo zwyczajowe poprzedza prawo państwa.

Formalnie ustawowe prawa własności nie są warunkiem koniecznym zaistnienia wymiany i handlu. Można powiedzieć, że handel pobudza rozwój własności i prawa handlowego poprzez ukazywanie „braków” instytucjonalnych. Jak to zostanie rozwinięte poniżej, prawo podąża za praktyką. Prawa własności są w sposób bardziej pełny określone gdy konflikty prawne wynikające z bieżącego handlu powodują wyjaśnienie tych praw. Ustawodawcy mogą skodyfikować tego wyniki, jednak kodyfikacja jest ostatnim, a nie pierwszym etapem tego procesu.

Rynek rozwija się a państwo przyjmuje prawo handlowe i prawo własności. Jest to bezpośrednie rozszerzenie wyjaśnienia działania „niewidzialnej ręki” dla rynków i zjawisk ekonomicznych w prawie i społeczeństwie. Pomimo tego, że jest to dla niektórych radykalna idea, stanowi ona dobrze udokumentowaną tradycję opartą

na ekonomii, historii, prawie i socjologii. Nie jest takim dalsze rozszerzenie ewolucyjnego rozumienia regulacji.

Samoregulacja

Samoregulacja nie odnosi się do tzw. samoregulujących się gałęzi przemysłu ani do organizacji zawodowych, które często chronią producentów przed konsumentami. Dotyczy to raczej rozwiniętych zarządzeń, zasad i instytucji, poprzez które rynek reguluje zachowania.

Dlaczego ludzie z reguły nie kłamią, nie oszukują lub nie kradną, kiedy nikt inny nie patrzy? Z zasady nikt nie może się w takim wypadku obawiać konsekwencji, bo przecież nie może zostać złapany na gorącym uczynku. Już najbardziej pobieżna analiza zachowań społecznych pokazuje, że ludzie są bardziej prawi niż można to wyjaśnić przez obawę przed wykryciem i sankcją.

Zawężmy to do zjawiska wymiany. Dlaczego biznesmeni zwykle nie oszukują swoich klientów? Większość transakcji gospodarczych ma zbyt małe znaczenie, aby mogła za sobą pociągnąć groźbę konsekwencji karnej lub społecznej; koszty transakcyjne są po prostu zbyt wysokie (Tullock 1985, s. 25).

Każda transakcja między sprzedawcą a kupującym przyjmuje cechy takie jak w przypadku „dylematu więźnia”. Każda ze stron wygrałaby najwięcej, gdyby oszukiwała i dlatego najbardziej prawdopodobnym wynikiem jest brak transakcji. Rynki jednak tak kształtują transakcje, że sytuacja jednorazowej gry typu „dylemat więźnia” nie występuje (Klein 1997b, s. 128).

Problem polega na tym, jak nie dopuścić do tego aby oportunistyczne zachowania podkopały wspólne społeczne korzyści. Odnosi się to oczywiście do zagadnień poruszonych przez Smitha. Co stanowi mechanizm „niewidzialnej ręki” powstrzymujący oportunistyczne zachowania? Dlaczego rzeczywiste rynki nie są takie jak te znane nam z podręczników teorii ekonomii?

Wiele transakcji obejmuje powtarzalne interakcje pomiędzy kupującym a sprzedającym. Jak zauważył Tullock (1985, s. 28) „jeżeli wybierzesz rozwiązanie niekooperatywne, znajdziesz się w sytuacji, w której nie będzie nikogo, z kim nie będzie można współpracować”. Tullock uznał możliwość wyboru partnera, jako warunek wystarczający dla uniknięcia niekooperatywnych wyników: „Dylemat więźnia znika ponieważ indywidualni gracze mają silną motywację do zbudowania wiarygodności po to, aby mogli uczestniczyć w przyszłych grach” (s. 23). Współpracujący chcą bowiem grać z innymi współpracującymi.

Pomimo, że nie podkreśla on tego faktu, wartość reputacji jest dla Tullocka najważniejsza. Jak zauważa Daniel Klein (1997b, s. 105) „Nasza siła do tego, żeby zniszczyć reputację kogoś, kto się do czegoś zobowiązuje lub do tego, żeby wycofać się z transakcji, służy jako zakładnik wobec jego obietnic” (Klein 1997b, s. 105). Również Hayek (1946, s. 97) zauważył, że „konkurencja jest w dużej mierze konkurencją o reputację lub dobrą wolę.”

Reputacja lub obawa przed jej utratą ogranicza zachowania oportunistyczne i jest przykładem samoregulacji rynku. Abstrahując od religijnych czy etycznych pobudek, ludzie nie kłamią, nie oszukują i nie kradną, ponieważ rynek czyni takie zachowania bardzo kosztownymi. Oczywiście musi przy tym istnieć pewne prawo własności przypisane czyjejś reputacji. W wielu przypadkach wystarczy fatk, że nie można komuś skraść jego dobrego imienia.

Reputacja stanowi bieżącą zdyskontowaną wartość korzyści z przyszłego dotrzymywania słowa. Dotrzymywanie słowa jest inwestycją, której zyskami są przyszłe transakcje. Niedotrzymanie słowa powoduje ryzyko utraty reputacji a także przyszłych dochodów (Greif 1989, s. 138-39).

Dla kogoś rozważającego odstąpienie od danego słowa, nie jest to tylko proste porównanie oczekiwanej utraty reputacji z korzyściami wynikającymi z jednorazowego oszustwa klienta. Staje on w obliczu wyższych kosztów odbudowy

raz utraconej reputacji.⁴ W przykładzie Tullocka (1985, s. 23) kiedy obiecujący raz skłamię, staje w obliczu trudnej sytuacji znalezienia partnerów do wszystkich przyszłych transakcjach.

Co dzieje się natomiast w sytuacji rzadkich transakcji, które mogą przyjąć cechy jednorazowego „dylematu więźnia”? W tym przypadku mamy do czynienia z nieodłącznym problemem zaufania. Każdy problem dotyczący zaufania, tworzy równocześnie sposobność zysku (Klein 1997a, s. 6). Pogląd, że rynki zwykle zawodzą w takich sytuacjach jest równoznaczny z przekonaniem, że przedsiębiorcy nie dbają o swoje pieniądze.

Dwa sposoby na ominięcie problemu potrzeby zaufania to rozszerzenie relacji handlowych i kwestia tzw. zakładników (Klein 1997b, s. 102). Reklamy, demonstracje produktów, darmowe próbki i okresy próbne są różnymi sposobami na rozszerzenie relacji handlowych. Darmowy obiad i wejściówka do klubu, wstępne darmowe gry w golfa w klubie golfowym czy jazda próbna używanym samochodem – to wszystko są sposoby na ominięcie problemu asymetrii informacji zaprezentowanego przez Akerlofa (1970) na przykładzie cytryn. Poprzez rozbicie złożonej relacji na szereg transakcji składowych, sprzedający buduje więź zaufania z kupującym.

Na rynkach można zauważyć także liczne przykłady brania zakładników. Różne warianty rękojmi i gwarancji dają kupującemu prawo regresu w stosunku do sprzedających, którzy nie dotrzymali obietnicy dostarczenia produktu o wysokiej jakości. Ostateczną sankcją jest utrata reputacji lub marki. Marka jest na rynku tym, co przekształca wiele pojedynczych gier typu „dylemat więźnia” w powtarzalne transakcje (Klein 1997b, s. 122). Tak jak w przypadku sygnałów cenowych, marki rynkowe ulepszają przekaz informacji. Pacjent chory na raka może mieć tylko jedną

⁴ Klein i Leffler (1981) modelują okoliczności, w jakich obiecujący oszukuje i cierpi z powodu utraty swojego dobrego imienia. Istotne przy tym jest, iż wykorzystują oni model Akerlofa, według którego oszukiwanie wydaje się bardziej prawdopodobne. „W modelu cytryn Akerlofa zobowiązujesz się do pełnego zakupu zanim dowiesz się czegokolwiek o prawdziwej wartości kupowanego dobra” (Klein 1997b, s. 102).

operację w szpitalu im. Sloana-Ketteringa,⁵ jednakże marka tego szpitala, wyrobiona została podczas leczenia wielu innych przypadków. I, co oczywiste, pacjent ten mógł mieć wielokrotny kontakt ze swoim lekarzem, który polecił mu właśnie ten szpital. W ten sposób pacjent wynajmuje więc zaufanego pośrednika, aby ten wykonał dla niego takie rozeznanie.⁶

Czasami sprzedawca wynajmuje niezależnych ekspertów, aby zaświadczyli o jakości ich produktu. Underwriters' Laboratories (UL) jest wynajmowana do zatwierdzenia produktów (Brearly 1923). Podobnie Dun & Bradstreet (D&B) zapewnia niezawodną informację kredytową o tysiącach małych i dużych przedsiębiorstwach (Newman 1956). W przypadku obu organizacji stosowane standardy rozwijały się w procesie prób i błędów a następnie zostały w nich zinstytucjonalizowane. Co więcej, reputacja tych organizacji gwarantuje rzetelność dokonywanych ocen.

We wszystkich badanych przez nas przykładach samoregulacji rynku, sprzedawcy przewyżniają transakcyjne problemy zaufania spowodowane istnieniem asymetrii informacji. Rozszerzanie relacji handlowych w rozumieniu Daniela Kleina umożliwia sprzedawcom dostarczenie kupującemu wymaganych informacji dotyczących jakości produktu. Innym sposobem na rozwiązanie problemu asymetrii informacji przez sprzedawców jest zatrudnianie zaufanych pośredników. W prawie wszystkich transakcjach rynkowych wchodzi w grę reputacja.

Avner Greif (1989) zbadał historyczny przykład grupy jedenastowiecznych kupców śródziemnomorskich, którzy opierali swoją rozległą sieć handlowych powiązań jedynie na zaufaniu i reputacji. Byli nimi kupcy z Maghrebu – Żydzi żyjący w Afryce Północnej pod jurysdykcją kalifatu Fatimida. Greif potwierdził, że obawa przed utratą reputacji zapewniała uczciwość prowadzonych transakcji. Działo się tak

⁵ Memorial Sloan-Kettering Cancer Center (MSKCC) to najbardziej znany amerykański szpital leczący chorych na raka. Jest on również jednym z najstarszych na świecie – został założony w 1884 w Nowym Jorku (przyp. tłum.).

⁶ Osoby wchodzące w relacje z innymi, czy to na zasadzie innych bodźców motywujących czy wolontariatu, mogą również spełniać rolę zaufanych pośredników. Oba typy działalności mają swoje przykłady w działalności na rynku hipotek mieszkaniowych, gdzie firmy prowadzą strony internetowe porównujące oferty poszczególnych kredytodawców (porównaj Hagerty i Simon 2006).

pomimo dużej asymetrii informacji wynikającej z odległości geograficznej pryncypałów kupieckich i ich agentów (podległych im kupców – przyp. tłum.).

Greif (1989, s. 156) zbadał również kwestię tego, który z mechanizmów rynkowych powstrzymuje strony przed oszukiwaniem w „ostatniej turze” (najlepiej obrazowanej jako schyłek życia). Wywnioskował on, że dla kupców z Maghrebu najlepszą „polisą ubezpieczeniową” ojców byli ich synowie. Krewni byli bowiem także odpowiedzialni za relacje handlowe swoich bliskich.

Jedna z klas regulacji państwa ma na celu karanie oportunistycznych zachowań sprzedającego, które narażają na szkodę kupującego. Mają one dokładnie taki sam skutek, jaki na rynku uzyskuje się poprzez zaufanych pośredników, zakładników i reputację. Inna klasa regulacji państwa ma na celu ochronę sprzedających poprzez ograniczanie konkurencji rynkowej.

Pieniądz, bankowość i regulacje

Pieniądz i bankowość dają wiele przykładów rynkowej samoregulacji oraz kosztów związanych z regulacją państwa.

Regulacja podaży pieniądza

W czasach kiedy pieniądz i bankowość były relatywnie wolne od rządowych regulacji, rozwinęły się praktyki rynkowe umożliwiające szerokie kredytowanie i pogłębiony handel. Od 1716 r. do 1845 r. w Szkocji nie istniał żaden bank centralny ani nadzór państwa nad pieniądzem i bankowością. W latach 1836-1863 w Stanach Zjednoczonych istniały zaś jedynie regulacje stanowe w tym obszarze. Rozwinięty sektor prywatnego pieniądza musiał w jakiś sposób przyciągnąć klientów do składania depozytów, otrzymać akceptację na emisję walut, nadzorować emisję banknotów, zapobiegać masowym wypłatom środków z niewypłacalnych banków oraz zapewnić solidne praktyki pożyczkowe (England 1988; Rockoff 1975; Smith 1990; Timberlake 1993; Trivoli 1979; White 1984, 1989).

W Szkocji banki konkurowały o klientów i posiadaczy banknotów zapewniając im bezpieczeństwo włożonych wkładów i oferując nieograniczoną odpowiedzialność udziałowców w razie bankructwa. Ponadto szkoccy bankierzy zobowiązywali się wobec urzędników miejskich na osobiste poręczenie spłat banknotów w razie bankructwa. W Stanach Zjednoczonych stanowe władze bankowe utrzymywały zabezpieczenie pod postacią wpłaconego kapitału zakładowego w celu pokrycia emitowanych banknotów, a stan Massachusetts oferował także nieograniczoną odpowiedzialność udziałowców.

Emisja banknotów była monitorowana przez brokerów, a informacje o wielkości dyskonta banknotów były regularnie publikowane i udostępniane. Zabezpieczanie spłatą w złocie lub srebrze dodatkowo ograniczało dodruk banknotów. Brokerzy odgrywali ważną rolę odmawiając akceptacji banknotów źle zarządzanych banków albo grożąc ich wykupieniem, jeżeli takie banki nie poprawią swojej sytuacji finansowej.

Jednym z najważniejszych rynkowych narzędzi regulacyjnych były izby rozrachunkowe. Stowarzyszenia izb rozrachunkowych spełniały nie tylko funkcje regulacyjne i nadzorcze, ale także funkcje przypisane w dzisiejszych czasach bankom centralnym. Izby rozrachunkowe w Stanach Zjednoczonych monitorowały sytuację banków członkowskich, a ich silniejsi członkowie forsowali standardy ostrożnościowe względem słabszych. Jedną z najlepszych izb rozrachunkowych – Suffolk System – ograniczała członkostwo jedynie do banków o solidnych praktykach.

Chociaż okres wolnej bankowości zakończył się podczas wojny secesyjnej, jedna z jej najważniejszych instytucji – stowarzyszenia izb rozrachunkowych – przetrwały aż do końca XIX w. W okresach paniki finansowej lub braku płynności w sektorze bankowym, izby rozrachunkowe dostarczały czasowych zastrzyków pieniężnych, podobnie jak w dzisiejszych czasach czynią to banki centralne. Rezultaty działań w systemie częściowych rezerw były tak skuteczne w powstrzymaniu zapaści finansowych, iż jeden z naukowców pytał wprost: „Dlaczego sektorowi bankowemu narzucona została władza banku centralnego, w sytuacji gdy izby rozrachunkowe okazały się tak efektywne?” (Timberlake 1998, s. 211).

Zaprezentowano wiele argumentów: od nielegalności emitowanego przez izby rozrachunkowe pieniądza, aż do konieczności utworzenia jednej waluty nadzorowanej przez władze państwowe. Istotnym czynnikiem jest to, że powołanie Systemu Rezerw Federalnych (ang. *Federal Reserve - Fed*) „wprowadziło element politycznej uznaniowości do decyzji monetarnych, a tym samym do rozdziału między tymi, którzy zarządzają systemem a tymi, którzy mieli interes w tym, aby zachować jego rzetelność” (Timberlake 1993, s. 212). Instytucje rynkowe, zasady i praktyki zostały zastąpione przez instytucje i regulacje państwowe. To doświadczenie przywołuje na myśl stwierdzenie Hayeka (1977, s. 103) o tym, że „pieniądz prawie od samego swojego powstania był tak bezwstydnie wykorzystywany przez władze, że stał się głównym źródłem zakłóceń wszystkich samodzielnie działających procesów w szeroko rozumianym systemie międzyludzkiej współpracy.”

Ważne nie jest to czy powinniśmy dzisiaj powrócić do wolnej bankowości, mimo że istnieje pewne zainteresowanie tym zagadnieniem (White 1989, s. 367-91), ale raczej to czy rynek jest do zdolny do efektywnej samoregulacji w złożonym układzie pieniądza i bankowości.

Praktyki bezpieczeństwa i rzetelności oparte na bodźcach rynkowych oraz zasady izb rozrachunkowych zostały zastąpione przez regulacje państwa, banki centralne i instytucje zabezpieczające depozyty. W szczególności powstanie Systemu Rezerw Federalnych miało na celu przezwycięzenie „błędów” systemu bankowego. Zamiast tego, ten bank centralny przyczynił się do największego kryzysu w historii Stanów Zjednoczonych (por. Friedman i Schwartz 1963). Rynkowe mechanizmy i ograniczenia zostały usunięte, a Fed zawiódł w swojej najbardziej podstawowej misji dostarczania płynności podczas kryzysu.⁷

Załamaniem się systemu bankowego podczas Wielkiego Kryzysu w Stanach Zjednoczonych spowodowało, że rząd federalny wziął odpowiedzialność za rzetelność systemu finansowego. Zarówno w bankach, jak i towarzystwach

⁷ W *Lombard Street* Walter Bagehot (1873) twierdził, że najlepszym działaniem, jakie bank centralny mógł wykonywać było powielanie operacji nieregulowanego systemu bankowego. Fed okazał się niezdolny nawet do tego.

oszczędnościowo-kredytowych obniżyły się wskaźniki pokrycia aktywów kapitałem, znikła dyscyplina wśród deponentów a menedżerowie banków szukali sposobów na obejście regulacji.

Około 50 lat po Wielkim Kryzysie system finansowy zaczął się zapadać. Od 1980 r. do 1991 r. około 1400 banków komercyjnych i 1100 towarzystw oszczędnościowo-kredytowych zostało uznanych za niewypłacalne przez instytucje regulujące. Kosztowało to agencje ubezpieczeniowe około 300 mld dolarów, z czego dużą część strat ponieśli podatnicy (Kaufman i Benston 1993, s. 21).

W 1991 r. Kongres przyjął ustawę dotyczącą ubezpieczenia depozytów (Federal Deposit Insurance Corporation Improvement Act, P.L. 102-242) jeszcze rozszerzającą zakres przepisów obejmujących bankowość. Ci, którzy poparli przepisy zawarte w FDICIA wykazali większe zaufanie w skuteczność „własnych regulacji”, niż w całość regulacji wcześniej wypracowanych.

Ta wiara nie jest jednak poparta żadnymi historycznymi dowodami. Wcześniej czy później pojawią się bowiem luki w przepisach a ustawodawcy odstąpią od wcześniejszych przekonań (Hoskins 1993, s. 149). Ustawodawcom brakuje odpowiednich informacji potrzebnych do tego aby zrównoważyć zjawisko hazardu moralnego, wynikające z usunięcia dyscypliny rynkowej z bankowości (Wallison 2006). Dodatkowo nie narażają oni własnego majątku, kiedy stanowione przez nich regulacje zawodzą. Niemniej jednak, zagrożona jest ich reputacja, co może pomóc ograniczyć niekorzystne zachowań.⁸

Ochrona konsumentów

Prawne ograniczenia wysokości oprocentowania kredytów są kolejnym przykładem państwowych regulacji zastępujących rynkową dyscyplinę. Ustawy o bankowości z 1933 r. oraz 1935 r. zabroniły bankom wypłacania odsetek od kont bieżących i umożliwiły Rezerwie Federalnej ustalanie ograniczeń wysokości oprocentowania lokat terminowych i rachunków oszczędnościowych (regulacja Q).

⁸Ben Zycher zwrócił nam uwagę, że ustawodawcy także mają swoją reputację i wielo-okresowe kariery zawodowe.

Uzasadnieniem było ograniczenie silnej konkurencji międzybankowej i zapobieganie bankructwom.

W latach 60-tych wraz ze wzrostem inflacji i zarazem rynkowych stóp procentowych ograniczenia te stały się efektywne, a banki zaczęły odczuwać niedostatek depozytów. Nie tylko rynek nieruchomości został dotknięty tymi ograniczeniami, także „drobni ciułacze” stracili wiele miliardów dolarów zysków z oprocentowania (Gilbert 1986, s. 34-35). Dzisiaj jedynie nieliczni wierzą, że to wysoka konkurencja przyczynia się do bankructw wśród banków. Banki obeszły regulację Q, a fundusze inwestycyjne zaczęły się szybko rozwijać oferując oszczędzającym rynkowe oprocentowanie. Do 1986 r. regulacja Q została stopniowo wycofana, okazując się kolejną błędnym, a przy tym kosztownym, wymysłem państwa.

Ograniczenia wysokości oprocentowania są nakładane przez władze stanowe na pożyczkobiorców. Jednak zamiast chronić ich, pożyczkobiorcy są z ich powodu systematycznie poszkodowani w takim zakresie, w jakim są one efektywne. Pożyczkodawcy, którzy udzielają kredytów o wysokim poziomie ryzyka, narzucają wysokie oprocentowanie po to, aby było to opłacalne także w sytuacji, gdy pewna część kredytobiorców okaże się niewypłacalna. Wymiana między pożyczkobiorcą a pożyczkodawcą jest dobrowolna i podlega samoregulacji. Pożyczkobiorcy, którzy staną się niewypłacalni, będą mieli w przyszłości problem z zaciągnięciem kredytu, a pożyczkodawcy, którym nie uda się uzyskać dodatniej stopy zwrotu zostaną wyeliminowani z rynku.

Gdy stosowane są ograniczenia wysokości oprocentowania, klienci o wysokim ryzyku nie otrzymają kredytu w instytucjach, których dotyczą te ograniczenia. Wtedy zwykle pojawiają się „kosztowni” pożyczkodawcy, chętni wypełnić popyt takich klientów. Lombardy angażują się w transakcje skupu i sprzedaży, aby ominąć ograniczenia kredytowe. Umowy oparte na zasadach leasingu zwrotnego czy też pożyczkach pod zastaw przyszłych wynagrodzeń to popularne sposoby uniknięcia takich ograniczeń. Gdy niemożliwe jest stosowanie podobnych obejść, niektórzy ludzie uciekają się do pożyczania na czarnym rynku po bardzo wysokich stopach narażając się na różne nieprzyjemne formy egzekucji długów. To biedni są zwykle

kredytobiorcami wysokiego ryzyka i w wyniku uchwalania „anty-lichwiarskich” ustaw są też najbardziej poszkodowani.

Ład korporacyjny

W dzisiejszych czasach większość regulacji państwa dotyczy sprawozdań finansowych. Przed Wielkim Kryzysem kilka banków inwestycyjnych odgrywało znaczącą rolę w informowaniu opinii publicznej na temat wyników korporacji. Bankowcy inwestycyjni zasiadali w zarządach korporacji nadzorując praktyki zarządzania i wybierając odpowiednich menedżerów. Sygnowali oni również obligacje korporacyjne, które wprowadzali na rynek dla tych korporacji informując i monitorując ich wyniki dla klientów, którzy zakupili akcje i obligacje (De Long 1991).

Wraz ze zmianą prawa bankowego w latach 30-tych, zabroniono bankowcom inwestycyjnym pełnienia tej roli. Zamiast opierać się na rynkowych regulacjach, uchwalano coraz więcej regulacji rządowych wymagających korporacyjnej sprawozdawczości finansowej.

Niedawny nawrót skandali korporacyjnych przyczynił się do uchwalenia jeszcze bardziej uciążliwych wymagań dotyczących sprawozdawczości finansowej w ramach ustawy Sarbanes-Oxley z 2002 r. (P.L. 107-204). Niektóre z przedsiębiorstw, ze względu na te zmiany w prawie, już zrezygnowały ze statutu spółki akcyjnej, a jeszcze więcej z nich rozważa taką możliwość. Jeden z uczonych szacuje, że ustawa ta kosztowała akcjonariuszy spółek akcyjnych przeszło 1,4 biliona USD (Zhang 2005). Ponadto ustawa ta spowodowała wzrost kosztów emisji akcji w Stanach Zjednoczonych i w rezultacie spora część emisji akcji spółek zagranicznych przeniosła się na giełdy w Londynie czy Luksemburgu (Karmin, Lucchetti 2006, C1).

Jedną z głównych funkcji rynku jest dostarczanie informacji. Odbywa się to poprzez szeroką gamę środków, wliczając w to także same marki. Wartość nazw firmowych w przemyśle farmaceutycznym jest zaniżana w wyniku działania Urzędu ds. Żywności i Lekarstw (ang. *Food and Drug Administration*). Jego certyfikaty

zwodzą klientów, którzy uważają, że wszystkie lekarstwa są bezpieczne, co nierzadko wyrządza im krzywdę. Rządowe wymagania sprawozdawczości przyczyniają się także do zmniejszenia czujności wśród inwestorów.

Skandale będą się pojawiać bez względu na to, czy sprawozdawczość jest, czy też nie. Dlaczego by nie pozwolić korporacjom dobrowolnie przedkładać sprawozdania finansowe? Gdyby przedsiębiorstwa, które zdecydowałyby się to robić uzyskały wzrost cen swoich akcji względem spółek, które tego nie zrobiły, to stanowiło by silny bodziec dla korporacji do tego, aby rywalizować poprzez jakość swoich sprawozdań finansowych.

Rozumując w ten sposób, można by uznać przypadek firmy Enron właśnie za przykład zawodności regulacji państwa. Regulacje, które były w mocy już od lat 30-tych, nie przyczyniły się w najmniejszym stopniu do tego, aby ujawnić rzekome nieprawidłowości. Stało się to dzięki sektorowi prywatnemu, a zwłaszcza dzięki kilku spekulantom i dociekliwym dziennikarzom.⁹

Akcjonariusze mogą sprzedać swoje papiery wartościowe jeśli czują się zaniepokojeni płacami kierownictwa, dodatkami pozapłacowymi i wynikami. Jednakże jeden z najważniejszych sposobów rynkowego ograniczania i naprawiania złego zarządzania korporacjami – przejęcia przedsiębiorstw – jest skrępowany przez szereg państwowych regulacji. Stosowanie metody tzw. gorzkiej pigułki (ang. *poison pill*), rotacyjne zmiany zarządu (ang. *staggered board*) i ustawa Williamsa (wymagająca ujawniania zgromadzenia dużego pakietu akcji w rękach jednego inwestora) zwiększają koszty przejęcia, których celem jest wymiana zarządu (Wall Street Journal 2006, A8). Dodatkowo poszczególne stany konkurują ze sobą o prawo korporacyjne oferując im szereg różnych zabezpieczeń w postaci np. gorzkiej pigułki, które mogą wymagać od firmy zaangażowanej we wrogie przejęcie konieczności wykupu aż do 80% udziałów danej spółki.

⁹ Księgowi mówią nam, że oparcie się Komisji Papierów Wartościowych (ang. *Security and Exchange Commission*) na przepisach rachunkowości, a nie na zasadach rachunkowości przyczyniło się znacząco do skandali podobnych do sprawy Enronu. Liczebność i złożoność przepisów prowadzenia rachunkowości nie mają znaczenia, ponieważ ktoś zawsze znajdzie sposób, aby je obejść, nawet bez ich naruszania. Inaczej jest w przypadku systemu opartego na zasadach, które kiedyś rządziły sprawozdawczością finansową.

Eliminacja regulacji państwa udaremniających zmiany kontroli korporacyjnej byłaby znacznie bardziej efektywna w najbardziej korzystnej realokacji zasobów kapitałowych aniżeli uchwalone przez rząd obligatoryjne sprawozdania finansowe. Wymogi państwowe dotyczące sprawozdawczości przedsiębiorstw nigdy nie będą efektywnymi substytutami dla rynkowych zasad, praktyk i instytucji. Regulacje państwa nie rozwijają się tak jak to czynią zasady rynkowe, kiedy następują zmiany w aktywności gospodarczej.

Samoistne reguły rynkowe a regulacje państwa

Reguły rynkowe są funkcją prywatnych praw własności i zachowań ukierunkowanych na maksymalizację zysku. Powstają, kiedy ludzie używają i wymieniają prawa do zasobów. Podczas gdy niektórzy będą naśladować przedsiębiorstwa odnoszące sukcesy, inni będą próbowali innowacji. A te z kolei, jeśli odniosą sukces, będą dalej naśladowane. Ten proces prowadzi do stworzenia praktycznych reguł i standardowych praktyk, które są sprawdzane i z czasem modyfikowane, stając się nierozłączną częścią systemu ekonomiczno-prawnego.¹⁰

Jak to ujęli Alchian i Allen (1972, s. 141): „Wyższa wartość rynkowa przyporządkowana do dóbr z silnymi prawami własności powoduje, że ludzie do dążą do rozwiązań prawnych, które umocniłyby prawa własności.” Powszechnie znanym przykładem są praktyki właścicieli mieszkań, którzy dążą do ustaw lub regulacji, które ograniczają działania tych, którzy mogliby naruszyć wartość ich własności (na przykład zakaz palenia ognisk i hałasowania po nocy, nakaz wyprowadzania psów na smyczy czy zakaz wkraczania na czyjś teren). Niektórzy deweloperzy zawierają nawet porozumienia skierowane do właścicieli domów, aby wzajemnie sobie nie szkodzili swoimi zachowaniami. Takie porozumienia są egzekwowane przez sądy.

Wysokie koszty transakcyjne i koszty uzyskania informacji obniżają wartość rynkową niektórych dóbr. Właściciele i specjaliści widzą możliwość zysków dzięki obniżaniu tych kosztów aż do punktu, w którym koszty krańcowe takich starań będą równe rynkowej wartości dodanej dla właścicieli zasobów. (Internet miał ogromny

¹⁰ W kwestii praktycznych reguł patrz: O’Driscoll i Rizzo (1985, s. 69).

wpływ na obniżenie zarówno kosztów transakcyjnych, jak i kosztów uzyskania informacji.)

Istnienie efektów zewnętrznych (nałożenie kosztów lub korzyści przez posiadaczy majątku na osoby trzecie) oferuje zyskowe możliwości dla specjalistów w zakresie przenoszenia praw własności i nadzorowania ich egzekucji. Istnienie efektów zewnętrznych jest warunkiem koniecznym, jednak nie wystarczającym, dla wprowadzenia państwowych regulacji. Właściwie wszystkie dobra i zachowania generują efekty zewnętrzne (Alchian, Allen 1972, s. 243). Problemem jest jedynie to, czy przenikają one dalej. Oczywiście argumenty o „efektach zewnętrznych” lub „zawodności rynku” są często przywoływane po to, aby dostarczyć intelektualnej wymówki dla dążenia do uzyskania przywilejów (Blundell i Robinson 2000, s. 5-10).

Rybołówstwo pokazuje typowy problem alokacji zasobów: „Ryby są wartościowe, ale nikt ich nie posiada” (Runolfsson 1997, s. 57). Jedynym sposobem, by rybak mógł przypisać sobie prawo własności do ryby, jest jej złowienie. To prowadzi do nadmiernych połowów, czyli uszczuplenia zasobów, co z kolei prowadzi do długotrwałego spadku zysków z rybołówstwa. Typową odpowiedzią w takiej sytuacji były regulacje państwa. Jednak, jak zauważa Runolfsson, „ustawodawstwo w większości zawiodło w zwalczaniu uszczuplania zasobów ryb ponieważ nie zmieniło podstawowych bodźców, które prowadzą do nadmiernych połowów.”

Runolfsson przytacza przykład 10 krajów, które próbowały wprowadzić zarządzanie łowiskami poprzez ustanowienie praw własności. Na największą skalę proces ten odbył się w Nowej Zelandii i w Islandii, gdzie osiągnięto także najlepsze rezultaty. „Wyłączne prawo do czerpania korzyści z zasobów, gwarantowane przez system indywidualnych przechodnich limitów połowów (ang. *Individual Transferable Quotas – ITQ*) nakłoniło nowozelandzkich rybaków do traktowania łowisk jak aktywów.” Łączna liczba połowów wzrosła, zaś „zasoby wydają się teraz w większości stabilne” (Runolfsson 1997, s. 60).

Islandia jest drugim po Nowej Zelandii krajem wykorzystującym w takim zakresie system podobny do praw własności. System ITQ został wprowadzony z powodu spadku liczebności ławic śledzia i dorsza. Połowy śledzia wzrosły a ich

liczebność powróciła do stanu z lat 50-tych. Niestety mniejszy sukces odniesiono w stosunku do populacji dorsza, gdyż limity zostały początkowo ustalone zbyt wysoko. Władze dostosowały ograniczenia w odpowiedzi na protesty posiadaczy limitów na połowy, którzy w ten sposób chcieli chronić wartość swoich praw. Po tej zmianie również połowy dorsza wzrosły (Runolfsson 1997, s. 60-61).

Runolfsson podsumowuje, twierdząc że „wydzielenie i prywatyzacja zasobów morskich może być porównywana do parcelowania ziemi w brytyjskiej historii lub do grodzenia zachodnich ziem w historii amerykańskiej” (s. 61). W każdym z przypadków zastosowanie prywatnych praw własności było zachętą do innowacji w technologiach i praktykach. Jest tu z pewnością podobieństwo do procesu Alchiana.

Z regulacjami państwa i zmianami praw własności wiążą się wysokie koszty. Niektóre z tych kosztów niszczą rozwijające się rynkowe mechanizmy, które są napędzane chęcią zysku, w celu internalizacji efektów zewnętrznych. Innym kosztem są wydatki związane z obejściem nowych regulacji. Historia regulacji państwa daje podstawy aby domniemywać, że to procesy rynkowe w lepszy sposób zinternalizują efekty zewnętrzne, a nie regulacje państwowe.

Ekonomiści muszą również zrewidować poglądy dotyczące zasadności interwencji państwa w przypadku dóbr publicznych. Ceny w przypadku czystych dóbr publicznych mogą nie pełnić swojej zwykłej funkcji alokacji, jednak mają duże znaczenie przy *wytwarzaniu* dóbr publicznych. Jeżeli można egzekwować prawo własności do dobra publicznego, to dobro to może być wytwarzane prywatnie (Demsetz 1964; Alchian i Allen 1972, s. 242).

Informacja jest klasycznym dobrem publicznym. Wiele, jeśli nie większość z naszych przykładów, obejmowała konkurencyjne wytwarzanie informacji dla zysku. W przykładach takich jak UL oraz D&B użytkownicy informacji konsumują krańcowy przyrost użyteczności po zerowych kosztach, natomiast producenci zatwierdzonego dobra ponoszą koszty jego wytworzenia.

Innym klasycznym przykładem dobra publicznego jest powstawanie standardu. Jest to szeroki i złożony temat wart osobnego omówienia. Rozmiar papieru

(8,5 cala x 11 cali), na którym drukowane są artykuły; standardowa miara długości, czy to w stopach, milach, czy milach morskich (jeden węzeł); wystandardyzowane strefy czasowe; natężenie prądu (AC albo DC) i jego częstotliwość; standardy oprogramowania komputerowego; a także język, w którym przekazujemy nasze myśli – wszystkie są przykładami spontanicznie rozwiniętych standardów. Czasami władze przyjmują lub uprawomocniają je, a czasem nie. Jednak władze prawie nigdy nie tworzą nowych standardów. Nie w pieniądzu, ani czasie, ani nigdzie indziej.

Pytanie czy rząd powinien uprawomocnić jakiś standard sprowadza się do efektywności zamiany działania dobrowolnego na przymusowe. Przymus może przyczynić się do jednorodności produktów lub zachowań, ale tylko za cenę innowacji i elastyczności. Prawo kupieckie ucierpiało, gdy przejęła je ręka władzy państwowej: „Wiele z pożądanых cech prawa kupieckiego w Anglii zostało utraconych do końca XIX w., w tym jego uniwersalny charakter, elastyczność i umiejętność dynamicznego rozrastania się, jego nieformalność i szybkość egzekucji oraz oparcie na zwyczajach i praktyce” (Benson 1989, s. 178).

Rynki doskonale dostosowują się do zmieniających się okoliczności, podczas gdy ustawodawstwo i regulacje państwa są nieustannie sztywne. Jest to być może najsilniejszy argument za samoregulacją rynkową w miejsce regulacji ustanowionej przez państwo.

Wnioski

Zastąpienie rynkowych samoregulacji państwowymi przepisami z zakresu bankowości i finansów powoduje znaczące koszty dla przemysłu ze szkodą dla akcjonariuszy, konsumentów i podatników, nie eliminując przy tym istniejących problemów. Większość naukowców uznaje już to, że znaczna część państwowych regulacji finansowych była skutkiem dążenia do uzyskania przywilejów (Kroszner i Rajan 1994). Nie ma powodów, aby przypuszczać, że przyszłe regulacje będą się pod tym względem istotnie różniły.

Wydaje nam się, iż ciężar dowodu spoczywa na tych, którzy głoszą wyższość regulacji państwa nad regulacjami rynkowymi. To wymaga, po pierwsze, teorii

regulacji, która nie odrzuca rozwiązań rynkowych z założenia. Problemy z niedoborem informacji są codziennie rozwiązywane przez rynki. Natomiast istnienie efektów zewnętrznych i dóbr publicznych może być warunkiem koniecznym, ale nie wystarczającym dla uzasadnienia regulacji państwa.

Po drugie, zwolennicy interwencji na poszczególnych rynkach powinni dołożyć wszelkich starań, aby przeprowadzić gruntowne badania nad faktycznymi reakcjami rynku na postrzegane nieefektywności rynkowe. „Zawodność rynku” w przypadku powstawania latarni morskich była podręcznikowym przykładem uzasadniającym interwencje państwa tak długo, aż Ronald Coase (1974) odkrył, że latarnie morskie były prywatne.

Podobnie dzieje się w przypadku domniemanych efektów zewnętrznych w ramach zależności między hodowcami pszczoł a sadownikami jabłoni, które stały się w ekonomii swoistą mitologią. Steven Cheung (1973) zdemitologizował tradycję hodowców pszczoł odkrywając i analizując umowy kontraktowe pomiędzy sadownikami a pszczelarzami, które efektywnie zinternalizowały wszelkie efekty zewnętrzne.

Po trzecie, ekonomiści powinni rozważyć nieodłączny problem stosowania środków przymusu przy osiąganiu zamierzonych celów w gospodarce rynkowej. Interwencje państwa osłabiają prawa własności, zastępują rozwinięte instytucje, zasady i standardy oraz podkopują wybór sam w sobie. Pomijając kwestie moralności, lecząc jeden problem przez środki państwowego przymusu stwarzamy szereg nowych problemów. Argument ten był oczywiście podstawowym zarzutem sformułowanym w „Drodze do zniewolenia” (Hayek 1994).

BIBLIOGRAFIA:

Akerlof G. A. (1970), *The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, “Quarterly Journal of Economics”, nr 84 (August), s. 488–500.

Alchian A. A. (1950), *Uncertainty, Evolution and Economic Theory*, “Journal of Political Economy”, nr 58 (3), s. 211–21.

Alchian A. A. (1977), *Economic Forces at Work*, Indianapolis: Liberty Press.

- Alchian A. A., Allen, W. R. (1972), *University Economics*, 3rd ed. Belmont, Calif.: Wadsworth.
- Anderson T. L., Leal D. R. (2001), *Free Market Environmentalism*, Revised ed. New York: Palgrave.
- Arrow K. J. (1968), *Economic Equilibrium*, w: D. L. Sills (ed.) *International Encyclopedia of the Social Sciences* 4: 376–88. London and New York: Macmillan and the Free Press.
- Bagehot W. (1873), *Lombard Street*, London: Kegan Paul.
- Benson B. (1989), *The Spontaneous Evolution of Commercial Law*, “Southern Economic Journal”, nr 55 (January), s. 644–61.
- Blundell J., Robinson C. (2000), *Regulation without the State: The Debate Continues*. London: Institute of Economic Affairs.
- Brearily H. C. (1923), *A Symbol of Safety: The Origins of Underwriters Laboratories*, Excerpted and reprinted from Brearily, *A Symbol of Safety: An Interpretative Study of a Notable Institution Organized for Service—Not Profit*. Garden City, N.Y.: Doubleday. Reprinted in Klein (1997c), s. 75–84.
- Cheung S. (1973), *The Fable of the Bees: An Economic Investigation*, “Journal of Law and Economics”, nr 16, s. 11–33. Reprinted in Manne (1975), s. 457–70.
- Coase R. H. (1974), *The Lighthouse in Economics*, “Journal of Law and Economics”, nr 17 (2), s. 357–76.
- De Long J. B. (1991), *Did J. P. Morgan’s Men Add Value? An Economist’s Perspective on Financial Capitalism*, w: P. Temin (ed.). *Inside the Business Enterprise: Historical Perspectives on the Use of Information*. Chicago: University of Chicago Press. Reprinted in Klein (1997c), s. 191–223.
- De Soto H. (2000), *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books.
- Demsetz H. (1964), *The Exchange and Enforcement of Property Rights*, “Journal of Law and Economics”, nr 7 (October), s. 11–26. Reprinted in Manne (1975), s. 362–77.
- England C. (1988), *Agency Costs and Unregulated Banks: Could Depositors Protect Themselves?*, “Cato Journal”, nr 7 (3), s. 771–97.
- Friedman M., Schwartz A. J. (1963), *A Monetary History of the United States, 1867–1960*. Princeton, N.J.: Princeton University Press for the National Bureau of Economic Research.
- Gilbert R. A. (1986), *Requiem for Regulation Q: What It Did and Why It Passed* Federal “Reserve Bank of St. Louis Review” (February), s. 22–37.
- Greif A. (1989), *Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders*, “Journal of Economic History”, nr 49 (December), s. 857–82. Reprinted in Klein (1997c), s. 137–63.
- Hagerty J. R., and Simon, R. (2006), *Getting Wise to Mortgages*, “Wall Street Journal” (4–5 February): B1.
- Hayek F. A. [1937] 1948), *Economics and Knowledge*, “Economica”, nr 4 (new series), s. 33–54. Reprinted in Hayek (1948) s. 33–56.
- Hayek F. A. (1944), *The Road to Serfdom*, Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek F. A. (1946), *The Meaning of Competition*, Stafford Little Lecture at Princeton University, May 20. Reprinted in Hayek (1948), s. 92–106.
- Hayek F. A. (1948), *Individualism and Economic Order*, Chicago: University of Chicago Press.

- Hayek F. A. ([1967] 1969), *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, New York: Simon and Schuster, Clarion Book.
- Hayek F. A. ([1960] 1972), *The Constitution of Liberty*, Gateway ed. Chicago: Henry Regnery.
- Hayek F. A. (1973), *Law, Legislation and Liberty*, vol. 1: *Rules and Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek F. A. (1977), *The Fatal Conceit*, London: University of Chicago Press.
- Hoskins W. L. (1993), *FDICIA's Regulatory Changes and the Future of the Banking Industry*, w: Kaufman, Litan (1993), s. 148–54.
- Karmin C., Lucchetti, A. (2006), *New York Loses Edge in Snagging Foreign Listings*, “Wall Street Journal” (26 January): C1.
- Kaufman G. G., Litan, R. E. (eds.) (1993), *Assessing Bank Reform: FDICIA One Year Later*. Washington: Brookings Institution.
- Kaufman G. G., Benston G. J. (1993), *The Intellectual History of the Federal Deposit Insurance Corporation Insurance Improvement act of 1991*, w: Kaufman, Litan (1993), s. 19–32.
- Klein B., Leffler K. B. (1981), *The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance*, “Journal of Political Economy”, nr 89, s. 615–41. Reprinted in Klein (1997c), s. 289–313.
- Klein D. B. (1997a), *Knowledge, Reputation, and Trust*, w: Klein (1997c), s. 1–14.
- Klein D. B. (1997b), *Trust for Hire: Voluntary Remedies for Quality and Safety*, w: Klein (1997c), s. 97–133. (ed.) (1997c), *Reputation: Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Kroszner R. S., and Rajan, R. G. (1994), *Is the Glass-Steagall Act Justified? A Study of the United States Experience with Universal Banking before 1933*, “American Economic Review”, nr 84 (September), s. 810–32.
- Manne H. G. (ed.) (1975), *The Economics of Legal Relationships: Readings in the Theory of Property Rights*. St. Paul: West Publishing.
- Menger C. ([1883] 1963), *Problems of Economics and Sociology*. Edited and with an Introduction by L. Schneider. Translated by F. J. Nock. Urbana: University of Illinois Press.
- Newman J. W. (1956), *Dun & Bradstreet: For the Promotion and Protection of Trade*, New York: Newcomen Society. Pamphlet reprinted in Klein (1997c), s. 85–95.
- O’Driscoll G. P. Jr., and Rizzo, M. J. (1985), *The Economics of Time and Ignorance*. Oxford and New York: Basil Blackwell.
- O’Driscoll G. P. Jr., and Hoskins, L. (2003), *Property Rights: The Key to Economic Development*, “Cato Policy Analysis”, nr 482, Washington: Cato Institute.
- Pipes R. (1999), *Property and Freedom*. New York: Alfred A. Knopf.
- Rockoff H. (1975), *The Free Banking Era*. New York: Arno Press.
- Runolfsson B. (1997), *Fencing the Oceans: A Rights-Based Approach to Privatizing Fisheries*, “Regulation”, nr 20 (3), s. 57–62.
(www.cato.org/pubs/regulation/reg20n3f.html)
- Smith V. C. ([1936] 1990), *The Rationale of Central Banking*, Indianapolis: Liberty Press.

- Timberlake R. H. (1993), *Monetary Policy in the United States*, Chicago: University of Chicago Press.
- Trivoli G. (1979), *The Suffolk Bank: A Study of a Free Enterprise Clearing System*, London: Adam Smith Institute.
- Tullock G. (1985), *Adam Smith and the Prisoners' Dilemma*, "Quarterly Journal of Economics", nr 100 (Suppl.), s. 1073–81. Reprinted in Klein (1997c), s. 21–28.
- Wall Street Journal* (2006), *Review & Outlook* (21 January): A8.
- Wallison P. J. (2006), *Moral Hazard on Steroids: The OGHEO Report Shows that Regulation Cannot Protect U.S. Taxpayers*, "Financial Services Outlook" (July). Washington: American Enterprise Institute.
- White L. H. (1984), *Free Banking in Britain: Theory, Experience and Debate, 1800–1845*, Cambridge: Cambridge University Press.
- White L. H. (1989), *What Kinds of Monetary Institutions Would a Free Market Deliver?* "Cato Journal", nr 9 (2), s. 367–91.
- Zhang I. X. (2005), *Economic Consequences of Sarbanes-Oxley Act of 2002*, William E. Simon Graduate School of Business Administration, University of Rochester.