

PRACE NAUKOWE
Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
RESEARCH PAPERS
of Wrocław University of Economics

245

Ekonomia



pod redakcją
Jerzego Sokołowskiego
Magdaleny Rękas
Grażyny Węgrzyn



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2012

Recenzenci: Tomasz Bernat, Waclaw Jarmołowicz, Elżbieta Kryńska,
Andrzej Miszczuk, Marzanna Poniatowicz, Stanisław Swadźba,
Grażyna Wolska, Urszula Zagóra-Jonszta

Redakcja wydawnicza: Barbara Majewska, Dorota Pitulec

Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz

Korekta: Barbara Cibis

Łamanie: Małgorzata Czupryńska

Projekt okładki: Beata Dębska

Publikacja jest dostępna na stronie www.ibuk.pl

Streszczenia opublikowanych artykułów są dostępne w międzynarodowej bazie danych
The Central European Journal of Social Sciences and Humanities <http://cejsh.icm.edu.pl>
oraz w The Central and Eastern European Online Library www.ceeol.com,
a także w adnotowanej bibliografii zagadnień ekonomicznych BazEkon http://kangur.uek.krakow.pl/bazy_ae/bazekon/nowy/index.php

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania znajdują się
na stronie internetowej Wydawnictwa
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2012

ISSN 1899-3192

ISBN 978-83-7695-205-5

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Druk: Drukarnia TOTEM

Spis treści

Wstęp	11
Kamil Augustyn, Kazimierz W. Krupa: Ocena stanu kapitału intelektualnego przedsiębiorstw Podkarpacia na podstawie wyników badań empirycznych.....	13
Jan Borowiec: Wahania cykliczne a zmiany realnego efektywnego kursu walutowego w strefie euro.....	23
Katarzyna Czech: Ewolucja realizacji zrównoważonego rozwoju w Polsce	34
Karolina Drela: Utrata pracy w XXI wieku.....	44
Malgorzata Gajda-Kantorowska: Kontrowersje wokół metod pomiaru stabilności wzrostu gospodarczego.....	55
Malgorzata Gasz: Działania stabilizujące gospodarkę Unii Europejskiej w warunkach kryzysu finansów publicznych.....	65
Łukasz Goczek: Porównanie skuteczności polityki fiskalnej i monetarnej na panelowej próbie wektorowo-autoregresyjnej.....	77
Alina Gorczyńska, Danuta Sz wajca: Dekoniunktura gospodarcza a restrukturyzacja naprawcza przedsiębiorstwa.....	88
Beata Guziejewska: Kredyty zagrożone i rezerwy celowe na tle ogólnej sytuacji w sektorze bankowym w latach 2008-2010.....	98
Anna Horodecka: Rola prądów filozoficznych w kształtowaniu metodologii nauk ekonomicznych.....	110
Robert Huterski: Wybrane aspekty quasi-fiskalnej działalności Systemu Rezerwy Federalnej Stanów Zjednoczonych.....	120
Marcin Idzik: Zastosowanie gradacyjnego modelu w analizie zaufania do banków i innych instytucji finansowych w Polsce.....	129
Michał Jurek: Koncepcje monetarne D.H. Robertsona i ich wykorzystanie do analizy ilościowej i dochodowej teorii pieniądza.....	139
Tomasz Kacprzak: Bezpieczeństwo pracy a bezpieczeństwo zatrudnienia w Polsce w kontekście <i>flexicurity</i>	148
Marcin Kalinowski: Krytyka korporatywizmu z perspektywy nowej ekonomii politycznej.....	160
Dariusz Kielczewski: Koncepcja ekonomii zrównoważonego rozwoju.....	170
Ilona Kijek, Marta Pszczółkowska: Taksonomiczne ujęcie sytuacji makroekonomicznej państw Unii Europejskiej w latach 2001, 2005 I 2009.....	179
Aldona Klimkiewicz: Konsekwencje podwyższenia wieku emerytalnego kobiet dla rynku pracy.....	191

Ryszard Kowalski: Liberalne państwo dobrobytu wobec najsłabszych grup społecznych.....	201
Sylwester Kozak: Rola banków w dystrybucji produktów ubezpieczeniowych w Polsce w latach 2002-2010.....	210
Sylwester Kozak: Zmiany w strukturze kredytów dla sektora niefinansowego w Polsce w latach 2001-2010	222
Jakub Kraciuk: Wpływ światowego kryzysu finansowego z 2008 roku na gospodarkę Niemiec	233
Mirosław Krajewski: Kapitał ludzki w procesie zarządzania wartością przedsiębiorstwa	243
Barbara Kryk: Szanse i zagrożenia zatrudnienia nosicieli wirusa HIV w opinii studentów.....	253
Iwa Kuchciak: Crowdsourcing w kreowaniu wartości przedsiębiorstwa bankowego.....	263
Robert Kurek: Asymetria informacji na rynku ubezpieczeniowym	272
Katarzyna Kuźniar-Żyłka: Media jako uczestnik procesu informacyjnego w warunkach gospodarki opartej na wiedzy.....	283
Joanna Latuszek: Globalizacja a nierówności między państwami.....	293
Renata Lisowska, Dorota Starzyńska: Działalność innowacyjna polskich przedsiębiorstw przemysłowych na przykładzie województwa łódzkiego	303
Józef Łobocki: Sektor finansowy a kapitał społeczny.....	314
Łukasz Menart: Kluczowe obszary działań menedżera klastra.....	324
Aneta Mikula: Poziom ubóstwa i deprywacji materialnej dzieci w krajach Unii Europejskiej	336
Michał Moszyński: Idee ładu gospodarczego w procesie transformacji systemowej byłej NRD – oczekiwania a rzeczywistość.....	347
Arnold Pabian: Zrównoważona produkcja w gospodarce przyszłości. Perspektywy i bariery rozwoju	357
Wiesław Pasewicz, Artur Wilczyński, Michał Świtlyk: Efektywność państwowych wyższych szkół zawodowych w latach 2004-2010	367
Iwona Pawlas: Społeczno-ekonomiczny rozwój krajów Unii Europejskiej w świetle badań taksonomicznych.....	377
Renata Pęciak: Działania Jeana-Baptiste’a Saya na rzecz instytucjonalizacji nauki ekonomii	386
Elżbieta Pohulak-Żołędowska: Innowacyjność w dobie postindustrialnej....	396
Adriana Politałaj: Efektywność centrów integracji społecznej w zakresie przeciwdziałania długotrwałemu bezrobociu	407
Magdalena Rękas: Ulgi prorodzinne jako element polityki rodzinnej w wybranych krajach Unii Europejskiej	418
Wioleta Samitowska: Ekonomia społeczna wobec wyzwań rynku pracy	432
Anna Skórska: Zmiany sytuacji na polskim rynku pracy jako konsekwencja kryzysu gospodarczo-finansowego.....	443

Grzegorz Sobiecki: Pieniądz doskonały.....	453
Małgorzata Solarz: Wady i zalety mikropożyczek jako narzędzia inkluzji finansowej sprzyjającego wzrostowi dobrobytu	463
Robert Stanisławski: Potrzeby w zakresie rozwoju innowacyjnego małych i średnich przedsiębiorstw nieinnowacyjnych (w świetle badań własnych)	474
Bogusław Stankiewicz: Makroekonomiczny model turystyki medycznej w Polsce – podstawowe uwarunkowania badań	486
Dariusz Eligiusz Staszczak: Znaczenie globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego dla zmian światowego systemu ekonomiczno-politycznego.	497
Feliks Marek Stawarczyk: Kryzys na przykładzie Argentyny a ekonomiczne problemy Grecji	507
Stanisław Swadźba: System gospodarczy Polski i Republiki Czeskiej. Analiza porównawcza.....	517
Maciej Szczepankiewicz: Badanie potencjału innowacyjnego studentów	527
Maciej Szumlański: Wzrost kapitału ludzkiego w Unii Europejskiej	537
Sylwia Talar: Crowdsourcing jako efektywna forma współpracy.....	548
Jacek Tomkiewicz: Strefa euro wobec kryzysu finansowego	558
Magdalena Tusińska: Czy wzrost gospodarek krajów Unii Europejskiej jest inteligentny?	568
Monika Utzig: Zadłużenie gospodarstw domowych w monetarnych instytucjach finansowych.....	579
Monika Walicka: Podatkowe uwarunkowania konkurencyjności małych przedsiębiorstw	590
Grzegorz Wałęga: Społeczno-ekonomiczne determinanty zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce.....	600
Grażyna Węgrzyn: Uwarunkowania ekonomiczne innowacji w sektorze usług.....	611
Anna Wildowicz-Giegiel: Uwarunkowania kreacji kapitału intelektualnego w polskich przedsiębiorstwach	622
Sylwia Wiśniewska: Budowa współpracy nauki z gospodarką wyzwaniem dla polityki innowacyjnej państwa	633
Renata Wojciechowska: Problem metody badawczej w ekonomii	643
Jarosław Wojciechowski: Wpływ zaburzenia preferencji czasowej na wysokość bezrobocia równowagi na przykładzie Polski	652
Alfreda Zachorowska, Agnieszka Tylec: Efektywność kosztowa aktywnych programów rynku pracy w województwie śląskim w latach 2005-2010 ...	663
Urszula Zagóra-Jonszta: Sektor bankowy w drugiej Rzeczypospolitej	674
Małgorzata Zielenkiewicz: Stopień regulacji publicznej a poziom życia	685
Mariusz Zieliński: Polityka fiskalna a kryzys gospodarczy w wybranych krajach Unii Europejskiej	695

Summaries

Kamil Augustyn, Kazimierz W. Krupa: Assessment of intellectual capital level in enterprises of Podkarpackie Voivodeship based on empirical research results.....	22
Jan Borowiec: Cyclical fluctuations and changes in real effective exchange rate in the euro zone	33
Katarzyna Czech: Evolution of the implementation of sustainable development in Poland	42
Karolina Drela: Job loss in the 21st century	54
Malgorzata Gajda-Kantorowska: Controversy over the methods of measurement of economic growth sustainability	64
Malgorzata Gasz: Performance management stabilizing European Union in an economic public finance crisis.....	76
Lukasz Goczek: Comparison of the effectiveness of fiscal and monetary policy in a panel vector autoregressive model.....	87
Alina Gorczyńska, Danuta Sz wajca: Economic downturns and repair restructuring of a company	97
Beata Guziejewska: Non-performing loans and dedicated reserves against the general state of banking sector in Poland in 2008-2010.....	109
Anna Horodecka: The influence of philosophical schools on the methodology of economics.....	119
Robert Huterski: Selected aspects of quasi-fiscal activities of the Federal Reserve System of the United States.....	128
Marcin Idzik: The use of a gradation model in the analysis of trust in banks and other financial institutions in Poland.....	138
Michał Jurek: Monetary concepts of D.H. Robertson and their use for the analysis of the quantity and income theory of money	147
Tomasz Kacprzak: Job security and employment security in Poland within the context of flexicurity.....	159
Marcin Kalinowski: The criticism of corporatism from the new political economy perspective	169
Dariusz Kielczewski: Conception of the economics of sustainable development	178
Ilona Kijek, Marta Pszczółkowska: A taxonomic view of the European Union states macroeconomic situation in 2001, 2005 and 2009	190
Aldona Klimkiewicz: Consequences of the increase of women's retirement age for the labour market.....	200
Ryszard Kowalski: Liberal welfare state and the most vulnerable social groups	209
Sylwester Kozak: The role of banks in the insurance products distribution in Poland between 2002 and 2010	221

Sylwester Kozak: Changes in the structure of loans to the nonfinancial sector in Poland in 2001-2010.....	232
Jakub Kraciuk: The influence of the world financial crisis of 2008 on the economy of Germany	242
Mirosław Krajewski: Human capital in the process of management of the company's value	252
Barbara Kryk: Chances and threats of employment for carriers of HIV in students' opinion.....	262
Iwa Kuchciak: Crowdsourcing in the creation of banking company value	271
Robert Kurek: Information asymmetry on the insurance market.....	282
Katarzyna Kuźniar-Żyłka: Media as a participant of information process in terms of the knowledge-based economy.....	292
Joanna Latuszek: Globalization and inequality between states	302
Renata Lisowska, Dorota Starzyńska: Innovation activity of Polish manufacturing enterprises based on the example of Łódź Voivodeship.....	313
Józef Łobocki: Financial sector and social capital	323
Łukasz Menart: Key areas for cluster manager's activities.....	335
Aneta Mikula: Level of poverty and material deprivation of children in the European Union countries	346
Michał Moszyński: Ideas of economic order in the process of economic transformation of the former GDR – expectations and reality	356
Arnold Pabian: Sustainable production in the economy of future, perspectives and barriers of development	366
Wiesław Pasewicz, Artur Wilczyński, Michał Świtłyk: Efficiency analysis of state higher vocational schools in 2004-2010	376
Iwona Pawlas: Socio-economic development of European Union economies in the light of taxonomic analysis.....	385
Renata Pęciak: Jean-Baptiste Say's actions for institutionalisation of economics.....	395
Elżbieta Pohulak-Żołędowska: Innovation in post-industrial era.....	406
Adriana Politaj: Effectiveness of centres of social integration in scope of counteraction of long-term unemployment	417
Magdalena Rękas: Family taxation as an instrument of family policies in selected EU countries	431
Wioleta Samitowska: Social economy towards labour market challenges.....	442
Anna Skórska: The changes on Polish labour market as a result of the economic and financial crisis	452
Grzegorz Sobiecki: The perfect currency	462
Małgorzata Solarz: Advantages and disadvantages of micro-loans as the tool of financial inclusion enhancing wealth growth.....	473
Robert Stanisławski: The needs of SMS sector (no-innovative enterprises) for the innovative development (in the lights of own research)	485

Bogusław Stankiewicz: Macroeconomic model of medical tourism in Poland – basic conditions of research.....	496
Dariusz Eligiusz Staszczak: Importance of the global financial-economic crisis for the world economic-political system changes	506
Feliks Marek Stawarczyk: Crisis on the example of Argentina and the economic problems in Greece	516
Stanisław Swadźba: Economic system of Poland and the Czech Republic. Comparative analysis.....	526
Maciej Szczepankiewicz: Research of student's innovative potential.....	536
Maciej Szumlański: Human capital growth in the European Union.....	547
Sylvia Talar: Crowdsourcing as an effective model of cooperation.....	557
Jacek Tomkiewicz: Euro-zone and the financial crisis	567
Magdalena Tusińska: Is economic growth of the European Union countries smart?.....	578
Monika Utzig: Liabilities of households in monetary financial institutions ...	589
Monika Walicka: Tax impact on competitiveness of small enterprises.....	599
Grzegorz Wałęga: Socio-economic determinants of household debt in Poland	610
Grażyna Węgrzyn: Economic determinants of innovation in the service sector	621
Anna Wildowicz-Giegiel: Conditions of intellectual capital creation in Polish enterprises	632
Sylvia Wiśniewska: Building cooperation between science and business as a challenge for innovation policy of state.....	642
Renata Wojciechowska: Problem of research method in economy.....	651
Jarosław Wojciechowski: Impact of time preferences disturbance on the level of balance unemployment, based on the example of Poland.....	662
Alfreda Zachorowska, Agnieszka Tylec: Cost efficiency of active labour market programmes in Silesian Voivodeship in 2005-2010	673
Urszula Zagóra-Jonszta: Banking sector in the Second Republic of Poland	684
Małgorzata Zielenkiewicz: The degree of public regulation and the standard of living.....	694
Mariusz Zieliński: Fiscal policy and economic crisis in selected European Union countries.....	704

Marcin Kalinowski

Uniwersytet Łódzki

KRYTYKA KORPORATYWIZMU Z PERSPEKTYWY NOWEJ EKONOMII POLITYCZNEJ

Streszczenie: W opracowaniu zaprezentowano krytykę korporatystycznego modelu kształtowania polityki gospodarczej w systemie przedstawicielskim. Wykorzystano do tego celu program badawczy nowej ekonomii politycznej (NEP). Odwołując się do ekonomicznej analizy procesu politycznego, autor próbuje uzasadnić tezę o kluczowej roli interesów mniejszościowych w podziale i redystrybucji zasobów społecznych.

Słowa kluczowe: polityka gospodarcza, korporatywizm, nowa ekonomia polityczna, wymiana.

1. Wstęp

Strukturalne przeobrażenia współczesnych demokracji oraz postępujący proces upolitycznienia gospodarek państw wysoko rozwiniętych, zintensyfikowały dyskusję na temat udziału zorganizowanych grup interesu w procesie kształtowania polityki gospodarczej¹. W wymiarze praktycznym ogniskuje się ona na zakresie przedmiotowym poczynań rządu, jakie podlegają konsultacjom społecznym². Podejmowane są także próby ustawowego regulowania ingerencji podmiotów zewnętrznych w proces legislacyjny³.

W rozważaniach teoretycznych wiele uwagi poświęca się odwzorowaniu powiązań pomiędzy realizowanym profilem polityki gospodarczej a postulatami zgłasza-

¹ Zapoczątkowaną w latach 60. XX w. pracami Earla Lathama, Johna R. Commonsa i Davida Trumana. Zob. D.B. Truman, *The Governmental Proces: Political Interests and Public Opinion*, University of California, 1993; E. Latham, *The Group Basis of Politics*, Cornell University Press, Ithaca, 1952; J.R. Commons, *The Economics of Collective Action*, Macmillan, New York 1950.

² Mam tu na myśli ogół decyzji administracji publicznej i legislatury odnośnie do podziału i redystrybucji zasobów społecznych, które wpływają na dynamikę, strukturę i funkcjonowanie gospodarki.

³ Przeważającą część tych aktów prawnych – dotyczy to także Polski – cechuje brak precyzyjnej definicji lobbingu. Przekłada się to na brak jasnych kryteriów, pozwalających odróżnić podmioty, które reprezentują interes ogólnospołeczny od wąsko zorientowanych organizacji branżowych.

nymi przez zorganizowane interesy⁴. Znaczący wkład w rozwój tej problematyki wniosły prace czołowych przedstawicieli nowej ekonomii politycznej (NEP)⁵.

W niniejszym opracowaniu krytykuję klasyczny model korporatystyczny, który z procesu konsultacji społecznych czyni podstawowe źródło kształtowania i realizacji polityki rządu w demokratycznym systemie przedstawicielskim. Wykorzystuję do tego celu instrumentarium badawcze NEP, na które składa się indywidualizm metodologiczny wsparty zasadą racjonalności oraz konsekwentne traktowanie polityki jako dobrowolnej wymiany rzadkich zasobów, będących w dyspozycji poszczególnych uczestników przetargów politycznych.

Na wstępie należy podkreślić złożoność problematyki działań zbiorowych w demokracji. Wiele z poruszanych tu zagadnień jest zatem z konieczności jedynie sygnalizowanych. Moim zamiarem jest przed wszystkim zwrócenie uwagi na potrzebę przeniesienia środka ciężkości debaty ekonomicznej z analizy roli – jaką odgrywają określone narzędzia polityki gospodarczej w zapewnieniu jej celów – na analizę politycznego procesu jej kształtowania.

2. Program badawczy NEP

Początki nowej ekonomii politycznej sięgają przełomu lat 50. i 60. XX w.⁶ W krótkim odstępie czasu ukazały się wówczas prace, które łączy próba skonstruowania podstaw teoretycznych dla lepszego zrozumienia mechanizmu wyborów publicznych⁷.

⁴ Mianem tym określam dalej zorganizowane zbiorowości osób fizycznych bądź prawnych, które: (1) poszukują w procesie politycznym korzyści – wyłącznych – dla członków grupy lub grupy interesu, którą reprezentują; (2) dysponują instrumentami umożliwiającymi aktywny wpływ na kształt procesów legislacyjnych i bieżącą politykę rządu; (3) korzystają z nich w procesie politycznym. Zamiennie używam też terminów „zorganizowane grupy interesu” i „grupy nacisku”.

⁵ Badacze z kręgu NEP eksponują koszty społeczne, jakie generują zorganizowane naciski polityczne. Jest to problematyka pomijana w większości prac z zakresu socjologii i politologii, których autorzy uzasadniają tezę o prospołecznym wpływie działań zbiorowych. W obszarze badań politycznych i socjologicznych, podkreśla się niezbywalne prawo jednostki do organizowania się i artykułowania swoich żądań w przestrzeni publicznej. Dialog społeczny pomiędzy decydentami publicznymi a społeczeństwem – powiadają politolodzy – jest „esencją demokracji”. Zarysowując oś sporu, nie twierdząc, rzecz jasna, że każda ze stron odrzuca w całości argumentację strony przeciwnej. Można nawet powiedzieć, że paradoksalnie dochodzi do wzajemnego przenikania analiz czynionych na gruncie nauk politycznych i ekonomii. Najlepszym tego przykładem jest uznanie przez politologów w pełni ekonomicznej teorii racjonalnego wyboru – choć nie bez krytyki – za narzędzie przydatne w eksploracji systemu politycznego.

⁶ Termin „nowa ekonomia polityczna” jest wyrazem adaptacji podstawowego założenia klasyków ekonomii politycznej z XVIII i XIX w. (*homo oeconomicus* jako matryca oceny interakcji rynkowych) do analizy sfery wyborów publicznych.

⁷ Zob. A. Downs, *An Economic Theory of Democracy*, Harper & Row, New York 1957; M. Olson, *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge 1965; J.M. Buchanan, G. Tullock, *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 1962; D. Black, *The Theory of*

Akademicki rozwój NEP należy wiązać z sympozjum naukowym w Charlottesville, które odbyło się w 1963 r. z inicjatywy Jamesa M. Buchanana i Gordona Tullocka. Powołano na nim do życia Committee for the Study of Non-Market Decision Making, który stał się pierwszym oficjalnym forum wymiany poglądów z zakresu problematyki wyborów publicznych. Począwszy od lat 70. dynamiczny rozwój NEP łączy się z pracami badawczymi prowadzonymi na ośrodkach uniwersyteckich Wirginii i Chicago. Z pierwszym po dzień dzisiejszy związani są Buchanan, Tullock i Robert D. Tollison. Chicagowską szkołę NEP rozpropagowali w świecie naukowym George J. Stigler, Gary Becker, Richard Posner i Sam Peltzman.

Jak można najkrócej opisać nową ekonomię polityczną? Przede wszystkim jako próbę „odbrązowienia polityki”, wyjście poza klasyczne rozumienie pojęć „dobro wspólne” i „władza większości”. Adaptacja do teorii nauk politycznych klasycznych instrumentów badawczych ekonomii wskazuje na ekonomiczne bodźce, które kształtują wybory decydentów politycznych. To z kolei umożliwia kompleksową analizę mechanizmu podejmowania decyzji publicznych oraz ocenę wpływu działań zbiorowych na kształt i formę regulacji rządowych⁸.

Program badawczy NEP opiera się na indywidualizmie metodologicznym, modelu człowieka ekonomicznego oraz modelowaniu polityki jako kompleksowej wymiany rzadkich zasobów. Ortodoksyjne podejście neoklasyczne dominuje zwłaszcza w pracach czołowych przedstawicieli szkoły z Chicago. Becker oraz Donald Wittman w rozważaniach dotyczących mechanizmów funkcjonowania rynków politycznych nie rezygnują z kontrowersyjnego założenia o nieograniczonym dostępie podmiotów do źródła informacji politycznej⁹. Z kolei Buchanan, Tullock oraz ich kontynuatorzy rozszerzają krótkookresową analizę rynków politycznych o elementy instytucjonalne, kształtujące rynki polityczne w długim okresie¹⁰. W takim podejściu szkoła z Wirginii sytuuje się szczególnie blisko nowej ekonomii instytucjonalnej – zwłaszcza w ujęciu teoretycznym Davida Northa.

Committees and Elections, Cambridge 1958; K.J. Arrow, *Social Choice and Individual Values*, Yale University Press, New Haven – London 1951.

⁸ Buchanan wyróżnia w ramach NEP sześć dyscyplin kierunkowych: (1) *public choice* (teorię wyboru publicznego) obejmującą ekonomię konstytucyjną; (2) ekonomikę praw własności; (3) ekonomiczną analizę prawa; (4) ekonomię polityczną regulacji; (5) nową ekonomię instytucjonalną; (6) nową historię gospodarczą. Por. J.M. Buchanan, *Constitutional Economics*, [w:] *The Collected Works of James M. Buchanan*, t. 16, Liberty Fund, Indianapolis 2001, s. 7.

⁹ Zob. D. Wittman, *Why democracies produce efficient results*, „Journal of Political Economy” 1989, vol. 97; . D. Wittman, *The Myth of Democratic Failure. Why Political Institutions are Efficient*, The University of Chicago Press, Chicago 1995.

¹⁰ Szerzej na temat różnic metodologicznych pomiędzy szkołą z Wirginii a Chicago zob. W.C. Mitchell, *Virginia, Rochester, and Bloomington: Twenty-five years of public choice and political science*, „Public Choice” 1988, vol. 56; W.C. Mitchell, *Chicago political economy: A public choice perspective*, „Public Choice” 1989, vol. 63; R.D. Tollison, *Chicago political economy*, „Public Choice” 1989, vol. 63.

3. Korporatystyczny model negocjowania polityki gospodarczej

Korporatywizm jest skrajną formą legalizacji zorganizowanych interesów w procesie stanowienia prawa¹¹. W warstwie teoretycznej znaczący wkład w jego rozwój wniosły prace Philippe'a C. Schmittera i Gerharda Lehmbucha¹². Na pytanie, czym jest korporatywizm, Schmitter odpowiada następująco: to „system reprezentacji interesów, w którym tworzące go podmioty zostają zorganizowane w ograniczoną liczbę, pojedynczych, przymusowych, nie rywalizujących, hierarchicznie ukształtowanych i funkcjonalnie zróżnicowanych kategorii”¹³. Działalność publiczna grup nacisku jest licencjonowana przez agendy rządowe oraz wyposażona przez nie w monopol reprezentacyjny w ramach własnej kategorii interesów. Zwrotnie administracja oczekuje od nich uznania pewnych form kontroli w zakresie selekcji liderów, artykulacji żądań oraz udzielania okresowego poparcia¹⁴.

Według Lehmbucha istotę korporatywizmu stanowi zinstytucjonalizowany system kooperacji grup nacisku z administracją publiczną oraz pomiędzy tworzącymi je organizacjami. Służy on artykułowaniu interesów wszystkich stron oraz praktycznej ich realizacji¹⁵. Z kolei Alan Cawson przyjmuje, że korporatywizm to „szczególny proces społeczno-polityczny, w którym organizacje reprezentujące monopolistyczne interesy funkcjonalne wdają się z agendami państwowymi w polityczną wymianę”¹⁶. Przynosi ona efekt w postaci określonych decyzji politycznych, a zarazem nadaje owym organizacjom dwoistą rolę: reprezentantów interesów i realizatorów uzgodnionej polityki¹⁷.

W podejściu teoretyków korporatywizmu wyraźnie widać próbę zarzucenia koncepcji współzawodnictwa pomiędzy zorganizowanymi interesami¹⁸. Proponują oni

¹¹ Trzeba zaznaczyć, że w literaturze politologicznej i socjologicznej, spotykamy szereg terminów równoważnych korporatywizmowi, m.in. korporatyzm, neokorporatyzm, korporatywizm liberalny, demokracja uzgodnieniowa, pluralizm korporacyjny, neokorporatywizm. Różnice terminologiczne wynikają z preferencji autorskich oraz z praktyki rozwiązań korporatystycznych przyjmowanych w poszczególnych państwach demokratycznych.

¹² Zob. P.C. Schmitter, G. Lehmbuch, *Patterns of Corporatist Policy-Making*, Sage, London 1982; P.C. Schmitter, G. Lehmbuch, *Trends Toward Corporatists Intermediation*, Sage, London 1979.

¹³ P.C. Schmitter, *Still the century of corporatism*, „Review of Politics” 1974, vol. 36, s. 93–94. Za: R. Herbut, *Polityka przetargów industrialnych. Między paradygmatem pluralistycznym a korporacyjnym*, [w:] *Demokracje zachodnioeuropejskie. Analiza porównawcza*, red. R. Herbut, A. Antoszewski, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1997, s. 193.

¹⁴ R. Herbut, wyd. cyt.

¹⁵ G. Lehmbuch, *Consociational Democracy, Class Conflict and the New Corporatism*, [w:] *Trends Toward Corporatists Intermediation*, red. P.C. Schmitter, G. Lehmbuch, Sage, London 1979, s. 150.

¹⁶ A. Cawson, *Wprowadzenie. Wielkość korporatywizmów: o konieczności mediatyzacji interesów na szczeblu pośrednim*, [w:] *Władza i społeczeństwo. Antologia tekstów z zakresu socjologii polityki*, t. 1, red. J. Szczupaczyński, Warszawa 1995, s. 177.

¹⁷ Tamże.

¹⁸ Jest to podstawowa różnica w stosunku do klasycznego podejścia pluralistycznego.

natomiast wprowadzenie uprawomocnionego systemu artykulacji interesów, którego celem jest sprowadzenie procesu politycznego do stałych konsultacji administracji publicznej z grupami interesu¹⁹. Każda strategiczna decyzja rządu i legislatury jest konsultowana²⁰. Jeśli każdej z grup nacisku przysługuje równy – bo instytucjonalny – dostęp do prawodawców, to poszczególne grupy interesu mogą bez ograniczeń wysuwać swoje preferencje, żądania i potrzeby. Tym samym – powiadają zwolennicy takiego rozwiązania – proces polityczny staje się „niedyskryminacyjny” dla każdego segmentu grup społecznych czy zawodowych.

Funkcja konsultacyjna nie wyczerpuje roli grup nacisku w procesie politycznym. Partycypują one w procesie stanowienia prawa, zwykle biorąc udział w różnego rodzaju gremiach, komisjach, komitetach i radach stałych. Tworzą je przedstawiciele administracji publicznej i kierownictwa grup nacisku. Grupy nacisku mają także zagwarantowany udział we wdrażaniu ustaleń politycznych poprzez nadzór nad zarządzaniem i koordynacją sektorów gospodarczych, które reprezentują. W pewnych przypadkach administracja może przekazać część swoich kompetencji grupom nacisku²¹.

Istotę instytucjonalnego wymiaru korporatywizmu stanowią rozwiązania organizacyjne, które przewidują stały udział przedstawicieli zorganizowanych interesów w procesie podejmowania decyzji publicznych. Organizacje te – pisze Ryszard Herbut – „zaczynają występować w roli quasi-publicznych aktorów politycznych, przejmując w zakresie tworzenia polityki gospodarczej i jej wprowadzania w życie wiele funkcji charakterystycznych dla agencji państwa. Zjawisko to można traktować jako uspołecznianie procesu decyzyjnego bądź też jako upaństwowienie interesów sektoralnych w kontekście tworzenia określonej struktury rozstrzygnięć organizacyjnych”²².

Proces stanowienia prawa przebiega w instytucjonalnych ramach interakcji pomiędzy podmiotami prywatnymi, publiczno-prawnymi oraz publicznymi. Kiedy administracja staje się uczestnikiem negocjacji, świadomie rezygnuje z części swoich uprawnień do przymuszania i nabywa cech strony w negocjacjach. W takiej sytuacji – zwraca uwagę Witold Jakóbiak – mamy do czynienia z bezpośrednią współpracą prywatnych i publicznych aktorów procesu politycznego. Końcowym efektem tej współpracy jest rodzaj konsensusu odnośnie do podziału i redystrybucji dóbr wspólnych²³.

¹⁹ Rzecz jasna ich reprezentantami stają się w ten sposób grupy nacisku.

²⁰ Wśród teoretyków korporatywizmu, często spotyka się pogląd, że powinny to być konsultacje obligatoryjne. Zob. np. L. Lewin, *The rise and decline of corporatism: The case of Sweden*, „European Journal of Political Research” 1994, vol. 26.

²¹ J. Tarkowski, *Między pluralizmem a centralizmem: czy korporatyzm ma przyszłość we współczesnej Polsce?*, [w:] J. Tarkowski, *Socjologia świata polityki*, t. 1: *Władza i społeczeństwo w systemie autorytarnym*, ISP PAN, Warszawa 1994, s. 217.

²² R. Herbut, wyd. cyt., s. 193.

²³ W. Jakóbiak, *Zmiany systemowe w Polsce a struktura gospodarki*, PWN, Warszawa 2000, s. 92.

Sumując: koncepcja korporatywizmu legitymizuje udział zorganizowanych interesów w procesie konstruowania i wdrażania polityki gospodarczej. Widać tutaj wyraźnie odejście od paradygmatu „silnej” i autonomicznej w swych decyzjach administracji na rzecz dialogu społecznego. Grupy nacisku stają się nieodłączną częścią procesu decyzyjnego w ramach systemu przedstawicielskiego. W skrajnych formach korporatywizmu można nawet mówić o przeniesieniu odpowiedzialności odnośnie do ostatecznego kształtu polityki gospodarczej na rzecz zorganizowanych interesów.

W dalszych rozważaniach istotna jest jeszcze jedna kwestia. Niejako scala ona poglądy poszczególnych teoretyków korporatywizmu: pomiędzy grupami nacisku a decydentami publicznymi nawiązuje się sieć wzajemnych kontaktów. W toku stałych procedur konsultacyjnych mogą one w naturalny sposób przerodzić się w stosunki oparte na wzajemnej zależności. Będzie to dla mnie punkt wyjścia do ekonomicznej krytyki modelu korporatystycznego.

4. Krytyka

W ortodoksyjnym podejściu do problematyki kształtowania polityki gospodarczej na pierwszy plan wysuwa się kwestia alokacji zasobów społecznych. Inaczej rzecz ujmując, podstawową rolę decydentów politycznych jest zarysowanie celów polityki oraz wybór narzędzi i instrumentów gospodarczych służących jej realizacji. Zauważmy, że twardy rdzeń modelu korporatystycznego wpisuje się w ten właśnie punkt widzenia. Zmienia się jedynie ciężar gatunkowy podmiotów odpowiedzialnych za decyzje alokacyjne.

Proces polityczny można analizować według schematu: (1) preferencje społeczne (akt wyborczy) => (2) komunikacja i przetargi polityczne => (3) wybór rozwiązania legislacyjnego => (4) praktyczna realizacja polityki gospodarczej. Podczas gdy w modelu elitarystycznym to wybieralni politycy decydują o kierunku alokacji rzadkich zasobów, korporatysty proponują podział odpowiedzialności (jak powiedziano wcześniej, w stopniu zależnym od poglądów poszczególnych badaczy), wynikający z partycypacji zorganizowanych interesów w procesie legislacyjnym. W modelu korporatystycznym kluczowe dla prawidłowego funkcjonowania procesu politycznego są elementy 2 i 3. W modelu autonomicznej administracji realizowana polityka gospodarcza (4) jest strumieniem autonomicznych decyzji administracji, popartych większością akceptacją społeczną określonego programu politycznego.

Można zatem powiedzieć, że koncepcja korporatystów pod pewnymi względami zbliża demokrację przedstawicielską do klasycznej demokracji bezpośredniej. Wszystkie podmioty, których dotyczy dany profil polityki gospodarczej, zostają zaangażowane w decyzje dotyczące jej ostatecznego kształtu. Jedynym ograniczeniem pozostaje suwerenna decyzja członków danej grupy interesu o utworzeniu zorganizowanych struktur organizacji, koordynacja działań i udział w procesie konsultacji

społecznych²⁴. Czy warunki instytucjonalne, w jakich dochodzi do interakcji podmiotów decyzyjnych wewnątrz systemu politycznego, umożliwiają taki scenariusz działań kolektywnych?

Spróbujmy spojrzeć na model korporatystyczny z innej perspektywy. Załóżmy mianowicie, że konsultacje społeczne nie dotyczą problemu wyboru narzędzi polityki gospodarczej, ale sprowadzają się do relacji wymiany rzadkich zasobów. W praktyce jedno podejście nie wyklucza drugiego. Biorąc pod uwagę, że określony profil polityki gospodarczej wpływa w bezpośredni sposób na dochody uzyskiwane przez określone podmioty, nie sposób *a priori* wykluczyć, że bodźce ekonomiczne nie odgrywają w ich przypadku pierwszoplanowej roli.

Wymianę – pisze Philip Kotler – „należy rozpatrywać jako proces, nie jako zdarzenie”²⁵. Najkrócej rzecz ujmując, jest ona aktem otrzymania rzadkiego dobra od innej osoby (podmiotu) przez zaoferowanie czegoś w zamian. Załóżmy zatem, że każdy z uczestników procesu politycznego: (1) posiada dobra – wartościowe dla drugiej strony, (2) przysługuje mu możliwość przyjęcia bądź odrzucenia oferty, (3) przyjmuje, że utrzymywanie kontaktów z drugą stroną jest rzeczą właściwą. Przy takich prostych założeniach – które nie wychodzą poza „rdzeń” koncepcji korporatystów – możemy modelować proces wdrażania polityki gospodarczej jako wymianę zasobów, którymi dysponują poszczególni „gracze” polityczni²⁶.

Dochodzi na niej na forum rynku politycznego, którego stronę popytową tworzą potencjalni wyborcy (grupy interesu). Stanowią oni podstawę, z której wyrastają organizacje, zrzeszenia, fundacje itp. wpisujące się w szerokie spektrum grup nacisku. Wybieralni politycy oraz nominowani przez nich urzędnicy administracji oferują podaż określonego profilu polityki gospodarczej.

Korporatysty zdają się zakładać, że każdy podmiot gry politycznej dysponuje jednakowym potencjałem politycznym. Innymi słowy, jedynym ograniczeniem „siły” politycznej danego podmiotu jest on sam. Czy tak jest w istocie? W literaturze przedmiotu wiele uwagi poświęcono kosztom organizacji działań zbiorowych²⁷. Analizy tego typu dowiodły, że małe, wąsko zorganizowane grupy biznesowe dysponują większymi możliwościami organizacyjnymi. Dotyczy to także branżowych związków zawodowych, które poprzez system bodźców selektywnych, minimalizują zachowanie „wolnego strzelca”. Wydaje się jednak, że zasadniczy błąd w koncep-

²⁴ Tak jak jedynym ograniczeniem demokracji bezpośredniej jest suwerenna decyzja jednostki o powstrzymaniu się od głosowania.

²⁵ P. Kotler, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Wyd. Felberg SJA, Warszawa 1999, s. 8.

²⁶ Zarys koncepcji rynku politycznego odnajdujemy w trzeciej części monografii Josepha A. Schumpetera, *Kapitalizm, Socjalizm, Demokracja*, PWN, Warszawa 1995. Propozycje Schumpetera pogłębił i doprecyzował Anthony Downs. Zob. A. Downs, wyd. cyt.

²⁷ Klasyczna praca, zob. M. Olson, wyd. cyt. Interesujące badania przeprowadził T.M. Moe, *Toward a broader view of interest groups*, „Journal of Politics” 1981, vol. 43, no. 2; T.M. Moe, *A calculus of group membership*, „American Journal of Political Science” 1980, vol. 24, no. 4.

cji korporatystów wynika z braku odniesień do sytuacji „wyjściowej”, w jakiej znajdują się potencjalne strony wymiany. Modelują oni proces kształtowania polityki gospodarczej, zakładając, że każdy z potencjalnych uczestników procesu politycznego znajduje się w sytuacji arbitralnej w stosunku do pakietu dostępnych dóbr i usług publicznych. Obowiązującego na scenie politycznej *status quo* – w rozkładzie przydzielanych korzyści i nakładanych obciążeń – nie traktują oni jako zasadniczej determinanty zachowań politycznych. Inaczej mówiąc, teoretycy korporatywizmu traktują przetargi publiczne jak mechanizm pozostający w ciągłym ruchu – podlegający bieżącej grze politycznej. Trudno jednak uciec od prostej konstatacji, że każda partia polityczna, która wygrywa wybory – i w ten sposób staje się decydem odnośnie do kształtu finansów publicznych – zastaje na scenie politycznej określony podział interesów. Wynika on wprost z rozłożenia korzyści i kosztów płynących z realizacji danego profilu polityki.

W literaturze przedmiotu tradycyjnie stawia się pytanie: czy wybieralni politycy, którzy maksymalizują prawdopodobieństwo reelekcji, są odporni na ofertę polityczną kierowaną w ich stronę przez grupy nacisku?²⁸ Z perspektywy wymiany politycznej, którą rozpatrujemy, należy postawić nieco inne pytanie, tj. czy podmioty, które nie uzyskują bezpośrednich korzyści z procesu podziału i redystrybucji dóbr wspólnych, są gotowe do wymiany zasobów z decydentami sceny publicznej? Czy w okresie pomiędzy wyborami są one w stanie stworzyć struktury organizacyjne i skutecznie konkurować z innymi podmiotami na rynkach konstruowania polityk sektorowych. Jeśli odpowiedź na tak sformułowane pytanie jest przecząca, to podważa to w sposób wyraźny koncepcję korporatystów. Ponadto oznacza, że ostateczny dobór narzędzi i instrumentów polityki gospodarczej zależy od interakcji pomiędzy decydentami ze strony urzędującej administracji a podmiotami, które dotychczas uzyskiwały bezpośrednie korzyści polityczne. W każdym przypadku będzie to ochrona istniejącego *status quo*.

5. Podsumowanie

Najmniejsza zgoda wśród ekonomistów – pisał w połowie ubiegłego wieku Milton Friedman – „panuje co do tego, jaką rolę mogą i powinny odgrywać różne narzędzia polityki gospodarczej w osiągnięciu kilku celów”²⁹. Wydaje się, że na progu XXI wieku jesteśmy dokładnie w tym samym miejscu dyskursu ekonomicznego. Przeważającą część współczesnych opracowań z zakresu szeroko rozumianych finansów publicznych wypełniają analizy dotyczące wykorzystywania narzędzi i instrumen-

²⁸ Szeroko na temat korupcji politycznej pisze S. Rose-Ackerman, *Korupcja i rządy*, Wyd. Sic!, Warszawa 2001.

²⁹ M. Friedman, *The role of monetary policy*, „American Economic Review” 1968, vol. 58, no. 1. Za: B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk, *Współczesne nurty teorii makroekonomicznych*, PWN, Warszawa 1998, s. 14.

tów polityki gospodarczej w odniesieniu do przyczyn konkretnych problemów makroekonomicznych.

Demokratyczny proces kształtowania polityki gospodarczej pozostaje na marginesie zainteresowania ekonomistów głównego nurtu. Jeśli jednak uznamy, że to realia procesu politycznego stanowią bezpośrednią przyczynę wyboru określonych rozwiązań gospodarczych – a jest to podstawowy wniosek płynący z dorobku NEP – to paradoksalnie debata w ramach głównego nurtu pozostaje czystym sporem akademickim.

Przedstawiając model korporatystyczny, chciałem zwrócić uwagę na podstawowy dylemat, przed jakim stoimy w obliczu odczuwalnej ewolucji współczesnych systemów przedstawicielskich. Czy profilowane zmiany instytucjonalne powinny wypuklać znaczenie rynków wyborczych, na których podczas okresowych aktów wyborczych zawierane są kontrakty pomiędzy wybieralnymi politykami a ich elektoratem? Czy też decyzje odnośnie do ostatecznego kształtu polityki gospodarczej powinny zapadać na forum rynków konstruowania polityk sektorowych?

Teoretycy korporatyzmu udzielają zgodnej odpowiedzi na drugie z przywołanych wyżej pytań. Postulują oni, że tylko taki model tworzenia polityki zbliża demokrację do jej bezpośredniej odpowiedzialności. Przedstawione w opracowaniu argumenty ekonomiczne wskazują, że wizja ta jest daleka od ideału równości i sprawiedliwości w podziale zasobów społecznych – a są to przecież podstawowe filary, na których opiera się system demokracji przedstawicielskiej.

W poszukiwaniu docelowych rozwiązań w zakresie konstruowania polityki gospodarczej większego znaczenia powinny nabrać analizy ekonomicznych przesłanek, które towarzyszą wyborom podmiotów współdecydujących o jej kształcie. Środek ciężkości badań powinien być przesunięty z poszukiwania optymalnych wariantów polityki gospodarczej na rzecz precyzyjnego zdefiniowania warunków, które pozwalają na jej wdrażanie pod kątem prospołecznym. Program badawczy nowej ekonomii politycznej może być w tym względzie bardzo pomocny.

Literatura

- Arrow J.K., *Social Choice and Individual Values*, Yale University Press, New Haven – London 1951.
- Black D., *The Theory of Committees and Elections*, Cambridge University Press, Cambridge 1958.
- Buchanan M.J., Tullock G., *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*, The University of Michigan Press, Ann Arbor 1962.
- Buchanan M. J., *Constitutional Economics*, [w:] *The Collected Works of James M. Buchanan*, t. 16, Liberty Fund, Indianapolis 2001.
- Cawson A., *Wprowadzenie. Wielkość korporatyzmów: o konieczności mediatyzacji interesów na szczeblu pośrednim*, [w:] *Władza i społeczeństwo. Antologia tekstów z zakresu socjologii polityki*, t. 1, red. J. Szczupaczyński, Warszawa 1995.
- Commons R.J., *The Economics of Collective Action*, Macmillan, New York 1950.
- Downs A., *An Economic Theory of Democracy*, Harper & Row, New York 1957.
- Friedman M., *The role of monetary policy*, „American Economic Review” 1968, vol. 58, no. 1.

- Herbut R., *Polityka przetargów industrialnych. Między paradygmatem pluralistycznym a korporacyjnym*, [w:] *Demokracje zachodnioeuropejskie. Analiza porównawcza*, red. R. Herbut, A. Antoszewski, Wyd. Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1997, s. 193.
- Jakóbk W., *Zmiany systemowe w Polsce a struktura gospodarki*, PWN, Warszawa 2000.
- Kotler P., *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie i kontrola*, Wyd. Felberg SJA, Warszawa 1999.
- Latham E., *The Group Basis of Politics*, Cornell University Press, Ithaca 1952.
- Lewin L., *The rise and decline of corporatism: The case of Sweden*, „European Journal of Political Research” 1994, vol. 26.
- Lehmbruch G., *Consociational Democracy, Class Conflict and the New Corporatism*, [w:] *Trends Toward Corporatists Intermediation*, red. P.C. Schmitter, G. Lehmbruch, Sage, London 1979.
- Mitchell C.W., *Virginia, Rochester, and Bloomington: Twenty-five years of public choice and political science*, „Public Choice” 1988, vol. 56.
- Mitchell C.W., *Chicago political economy: A public choice perspective*, „Public Choice” 1989, vol. 63.
- Moe M.T., *Toward a broader view of interest groups*, „Journal of Politics” 1981, vol. 43, no. 2.
- Moe M.T., *A calculus of group membership*, „American Journal of Political Science” 1980, vol. 24, no. 4.
- Olson M., *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge 1965.
- Rose-Ackerman S., *Korupcja i rządy*, Wyd. Sic!, Warszawa 2001.
- Schumpeter A.J., *Kapitalizm, Socjalizm, Demokracja*, PWN, Warszawa 1995.
- Schmitter C., *Still the Century of Corporatism*, „Review of Politics” 1974, vol. 36.
- Schmitter C., Lehmbruch G., *Patterns of Corporatist Policy-Making*, Sage, London 1982.
- Schmitter C., Lehmbruch G., *Trends Toward Corporatists Intermediation*, Sage, London 1979.
- Snowdon B., Vane H., Wyncarczyk P., *Współczesne nurty teorii makroekonomicznych*, PWN, Warszawa 1998.
- Tarkowski J., *Między pluralizmem a centralizmem: czy korporatyzm ma przyszłość we współczesnej Polsce?* [w:] *Socjologia świata polityki*, t. 1: *Władza i społeczeństwo w systemie totalitarnym*, ISP PAN, Warszawa 1994.
- Tollison D.R., *Chicago political economy*, „Public Choice” 1989, vol. 63.
- Truman B.D., *The Governmental Process: Political Interests and Public Opinion*, University of California, 1993.
- Wittman D., *Why democracies produce efficient results*, „Journal of Political Economy” 1989, vol. 97.
- Wittman D., *The Myth of Democratic Failure. Why Political Institutions are Efficient*, The University of Chicago Press, Chicago 1995.

THE CRITICISM OF CORPORATISM FROM THE NEW POLITICAL ECONOMY PERSPECTIVE

Summary: The article presents criticism of the corporatism model of the economic policy creation in the institutional framework of the representative democracy. The theoretical deliberations presented in the article are based on the research achievements of the new political economy (NPE). Based on the economic analysis of political process, the author tries to prove the thesis about the crucial role of minorities on the distribution of public resources.

Keywords: economic policy, corporativism, new political economy, exchange.