Wojciech PIOTR

WŁASNOŚĆ PRYWATNA A PUBLICZNA. REFLEKSJE HISTORIOZOFICZNE

1. Paradygmat własności

Filozofowie poznania dawno już zauważyli, że następuje ono poprzez użycie swoistych „okularów" teoretycznych. Przyjęta przy oglądzie rzeczywistości perspektywa poznawcza nosi miano paradygmatu. Przykładów można przytoczyć bardzo wiele. Nie tylko (a może i nie głównie) w dziedzinie ekonomii. Wystarczy choćby zauważyć, że świat postrzegają w osobliwy dla siebie sposób ludzie wierzący i ci, którzy materialistyczny sposób jego interpretacji reprezentują. Również materia przed i po Einsteinie była inaczej widziana.

Naturalnie i w ekonomii istnienie paradygmatów wydaje się wszechobecne. To na ich gruncie powstawały i powstają ciągle nowe doktryny ekonomiczne zwane w historii myśli ekonomicznej „szkołami". Niekończące się spory i dyskusje na temat eksplanacji (wyjaśniania) i predykcji (przewidywania) makroekonomicznych zjawisk, bardzo często wynikają z różnych „okularów" teoretycznych używanych przez badaczy, a więc przyjętych paradygmatów[1].

Tu zwróćmy uwagę na jeden paradygmat, objęty tytułem niniejszego paragrafu: paradygmat własności. Przez wiele lat (aż nazbyt wiele!) w ekonomii krajów tzw. realnego socjalizmu dominował paradygmat nakazujący interpretować rzeczywistość przy założeniu wyższości własności publicznej nad własnością prywatną.

Warto zauważyć, że paradygmat ten był obecny nie tylko w pracach tzw. ekonomistów „dworskich", służących gorliwie władzy, dostarczających jej legitymizmu i uprawiających zawodowo apologetykę systemu, lecz również był obecny w licznych opracowaniach ekonomistów spoza systemu realnego socjalizmu. Jak podaje L. Balcerowicz, wystarczy wymienić tu dla przykładu takich ekonomistów, jak

[1] Szerzej na ten temat: W. Piotr, *Wprowadzenie do makroekonomii,* rozdz. VI: „Klasyczny i keynesowski paradygmat wyznaczania produktu", WSMiZ, Leszno 1998.

F. M. Taylor, H. M. Dickinson czy M. Dobb[2]. Można także dodać J. Schumpetera, którego trudno – skądinąd – posądzić o polityczne zaangażowanie w sprawę socjalizmu. W kwestii własności był jednak zwolennikiem paradygmatu o przewadze własności publicznej nad prywatną[3].

Upadek realnego socjalizmu, jego ekonomiczna nieefektywność spowodowała zmianę paradygmatu w kwestii własności. Lapidarnie istotę tej sprawy ujął Milton Friedman zapytany o „receptę" na uzdrowienie gospodarek postkomunistycznych. Stwierdził, że najlepszy program dla Europy Wschodniej da się wyrazić „w trzech słowach: prywatyzować, prywatyzować, prywatyzować"[4].

Warto dodać, że za tym paradygmatem przemawiają nie tylko doświadczenia gospodarek realnego socjalizmu niespełniających – jak to nazywa W. Wilczyński – żadnego ze znanych kryteriów „dobroci" systemów ekonomicznych[5]. Przemawiają też za nim doświadczenia krajów szukających „trzeciej drogi", poprzez ograniczanie dominacji sektora prywatnego w rezultacie protekcjonizmu i rozległej interwencji państwa. Jak zauważa L. Balcerowicz, nie sposób znaleźć wśród nich przypadku gospodarki, która odznaczałaby się szybkim, długofalowym rozwojem[6].

Przedmiotem niniejszego szkicu jest przedstawienie argumentów przytaczanych przez współczesne szkoły ekonomii, uzasadniających ekonomiczny sens prywatyzacji. Argumenty te najwyraźniej przytaczane są przez teorię praw własności (*property-rights*) i teorię wyboru publicznego. Założenia tej pierwszej opracowali E. G. Furubotn i S. Pejovich[7]. Argumentów na rzecz prywatyzacji zawartych w teorii wyboru publicznego, dostarczył głównie J. Buchanan. Dodajmy przy tym, że za wkład w teorię wyboru publicznego J. Buchanan otrzymał w 1986 roku nagrodę Nobla. Dość powszechny jest pogląd, że współczesny ruch na rzecz prywatyzacji w Stanach Zjednoczonych czerpie swoją inspirację w dużej mierze z dorobku wymienionych wyżej teorii. Prezentacja założeń tych teorii w obliczu zachodzących w Polsce procesów przemian własności jest więc uzasadniona. Nim jednak do nich

---

[2] L. Balcerowicz, *Socjalizm. Kapitalizm. Transformacja. Szkice z przełomu epok,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 40.

[3] Zob. J. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995.

[4] M. Friedman, *Economic Freedom, Human Freedom, Political Freedom,* Harvard 1991, cyt. za J. D. Gwartney, R. Stroup, *Co każdy powinien wiedzieć o gospodarce,* Centrum im. A. Smitha, Warszawa 1994, s. 47.

[5] Por. W. Wilczyński, *Polska po 10-ciu latach transformacji. Słabości i wyzwania,* w: *Transformacja. Problemy do rozwiązania,* Materiały na konferencję, red. W. Piotr, WSMiZ, Leszno 1999, s. 9.

[6] L. Balcerowicz, *Fundamenty szybkiego rozwoju,* Życie Gospodarcze 1995, nr 2.

[7] E. G. Furubotn, S. Pejovich, *The Economics of Property Rights,* Cambridge Mass. Barlinger 1974, za: W. Piotr, *Próba teoretycznej analizy procesu reformowania gospodarki polskiej,* Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1991, s. 35-37.

przejdę, dokonam kilku ustaleń terminologicznych w celu uniknięcia ewentualnych nieporozumień co do desygnatu objętego tytułem niniejszego opracowania.

2. Podstawowe terminy

Terminu „prywatyzacja" używa się w literaturze w różnych znaczeniach. Znaczenie pierwsze, najbardziej powszechne, funkcjonujące też najczęściej w języku potocznym, dotyczy zmiany form własności przedsiębiorstwa (lub jego części) z publicznej na prywatną. Własność publiczna może obejmować zarówno własność państwową, jak i własność komunalną (samorządową). W jednym i drugim przypadku, „prywatyzacją" jest przekazanie przedsiębiorstwa bądź to grupie prywatnych współwłaścicieli bądź pojedynczym prywatnym osobom. W scharakteryzowanym wyżej znaczeniu prywatyzacja oznacza jednak zawsze transfer przedsiębiorstw publicznych lub części ich majątków do sektora prywatnego.

Po drugie, o prywatyzacji mówi się i wtedy, gdy następuje proces zwany u nas komercjalizacją, a na Zachodzie deregulacją. Choć używa się tu różnych terminów, ich desygnat pozostaje ten sam. Chodzi bowiem o zbliżanie warunków i sposobów działania jednostek sektora publicznego do takich, które są właściwe sektorowi prywatnemu.

Po trzecie, termin prywatyzacja odnosi się również do tzw. kontraktowania na zewnątrz. Dotyczy to takich sytuacji, w których nie dochodzi do prawnej zmiany charakteru własności, a jedynie zleca się prywatnym wykonawcom wypełnianie określonych prac czy funkcji będących dotąd w gestii sektora publicznego.

Wreszcie o prywatyzacji można mówić w odniesieniu do gospodarki jako całości, dla oznaczenia procesu spontanicznego powstawania przedsiębiorstw prywatnych, prowadzącego do zmiany globalnej struktury własnościowej gospodarki, tj. przesunięcia proporcji między różnymi formami własności. Jego początkiem stała się u nas liberalizacja gospodarki, tj. uwolnienie jej od charakterystycznych dla gospodarki centralnie zarządzanej zakazów, w szczególności zakazów tworzenia prywatnych przedsiębiorstw.

W Polsce o prywatyzacji należy mówić w szerokim rozumieniu, obejmującym wszystkie wymienione wyżej przypadki[8]. Analizując zachodzące tu zjawiska „przesunięć" własności, łatwo zauważyć, że zachodzi u nas zarówno proces zmiany własności publicznej w prywatną, występują procesy komercjalizacji (deregulacji), jak również spontaniczny proces powstawania przedsiębiorstw prywatnych. W rezulta-

[8] Podzielam tu pogląd M. Bałtowskiego, że prywatyzacja w Polsce ma znaczenie szerokie (strukturalne). Por. M. Bałtowski, *Prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych. Przebieg i ocena,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998, s. 19.

cie zanika brzemię własności państwowej. Termin brzemię nie został tu użyty przypadkowo. Jak stwierdza bowiem Władysław Balicki „własność państwowa jest mniej efektywna od prywatnej", a więc termin brzemię jest tu jak najbardziej na miejscu[9]. Dalsze rozważania służyć też będą bliższemu uzasadnieniu tej tezy. Uzasadnieniu, które zostanie oparte na argumentach zawartych w niżej wymienionych teoriach.

3. Teoria praw własności (*property-rights*)

Według teoretyków szkoły praw własności obiektem własności jest w rzeczywistości wiązka praw dotycząca użytkowania zasobów[10]. Przedstawiciele omawianej szkoły wyróżniają, w ślad za doktryną prawną, następujące elementy prawa własności:

- prawo użytkowania obiektu,
- prawo przyswajania korzyści płynących z obiektu,
- prawo przekształcania formy lub substancji obiektu.

W praktyce oznacza to, że „właścicielem" można być na różne sposoby i w różnym stopniu, w zależności od przysługujących właścicielom uprawnień. Pierwsza z wymienionych cech oznacza, że właściciel może czynić z obiektem swej własności, co mu się podoba, a ta jego swoboda postępowania ograniczona jest wyłącznie przez te reguły, które są wyraźnie formułowane przez aktualne prawo. Druga z cech oznacza, że właściciel odnosi korzyści ze swoich decyzji i ponosi ich koszty. Wyłączność prawa własności tworzy bodźce, skłaniające właściciela używanego obiektu własności do czynienia najlepszego użytku z własnych zasobów. Również trzecia cecha przemawia za prywatną własnością. Przenaszalność prawa własności oznacza, że właściciel będzie skłonny do przekazywania swojego prawa własności komuś bardziej produktywnemu, gdy ten ostatni będzie gotów zapłacić za dany obiekt więcej niż wynosi dochód czerpany z niego w dotychczasowym zastosowaniu.

Już to co wskazano wyżej, uzasadnia lapidarnie ekonomiczny sens prywatyzacji. Tezę tę można uściślić, mówiąc, że „indywidualne prawa własności stwarzają większą różnorodność instytucji niż prawa kolektywne. Im większe jest bogactwo instytucji w danym społeczeństwie, tym większe są możliwości gospodarowania. Tym samym można stwierdzić, że różnorodność instytucji przyczynia się do efektywniejszego wykorzystania zasobów w danym społeczeństwie"[11].

Przyjmując tu za A. Matysiakiem definicję nowej ekonomii instytucjonalnej, gdzie instytucje traktuje się jako ograniczenia ludzkiego zachowania, a jednocześnie jako

---

[9] *Makroekonomia,* red. W. Balicki, Warszawa 1993, s. 45.

[10] E. G. Furubotn, S. Pejovich, op.cit., s. 35-37.

[11] A. Matysiak, *Źródła kapitału społecznego,* Wyd. Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław 1999, s. 96.

reguły gry w społeczeństwie, można powiedzieć, że indywidualna własność tworzy reguły służące efektywności ekonomicznej. Dlaczego? Otóż dlatego, iż rozwiązuje problem pomiaru efektywności współpracy jednostek. Ma to istotne tu znaczenie „gdyż jeśli pomiar dokonywany w ramach organizacji ekonomicznej jest nieścisły, a zależność między wydajnością a wynagrodzeniem jedynie luźna, wtedy wydajność będzie mniejsza; natomiast jeśli pomiar ten jest ścisły, produktywność będzie większa"[12]. Innymi słowy: brak precyzyjnego systemu wynagrodzeń powoduje, że jednostki przejawiać będą skłonność do uchylania się od pracy bądź wkładać w nią mniejszy niż potencjalnie możliwy wysiłek. Wszystko to musi prowadzić do niższych niż potencjalnie możliwe efektów produkcyjnych. Dotyczy to naturalnie nie tylko wykonawcy, ale i nadzorcy. Aby ten ostatni się od swych obowiązków „nie wymigiwał" powinien być właścicielem przedsiębiorstwa. Problem kontroli skutecznie rozwiązuje prywatna własność z następujących powodów (wiązki praw):

1) prawo właściciela do otrzymywania części dochodów firmy powstałej po opłaceniu pracy zespołu pracowników sprawia, iż właściciel jest bezpośrednio zainteresowany nadzorem tych pracowników i płaceniem im według wydajności,
2) prawo do ustalania i modyfikacji składu personelu firmy oznacza, że właściciel może w każdej chwili (choć w myśl określonych prawem reguł) zakończyć „pracę" jednostki bez rezygnacji z pracy pozostałych członków kolektywu,
3) prawo do rezygnacji z pracy całego kolektywu, gdy uzna, że sprzedaż czy przekazanie praw „1" i „2" są sensowne ekonomicznie.

Jest więc oczywiste, że właściciel–zarządca będzie dokładał wszelkich starań, by zminimalizować różnicę pomiędzy przychodami a kosztami przedsiębiorstwa. Sprawa ulega pewnej komplikacji, gdy odejdziemy od tradycyjnego zarządzania przez właściciela. Rzecz dotyczy nowoczesnej korporacji. Nie można tu automatycznie założyć, że najemni pracownicy będą działali tylko w interesie właściciela czy ich pewnego zbioru. Wspomniane komplikacje opisane zostały szeroko w literaturze. Tu ich nie podejmuję. Sądzę jednak, że nie zmieniają one w istotny sposób paradygmatu głoszonego przez szkołę *property rights*.

4. Teoria wyboru publicznego

Teorię wyboru publicznego, rozwijaną – jak już wspomniano – przez J. Buchanana można uznać za umocnienie argumentów na rzecz prywatyzacji. Teoria ta zakłada, że wszystkich przedstawicieli sektora publicznego (polityków, urzędników państwowych i menedżerów majątku publicznego) należy traktować jako podmioty

[12] Por. A. A. Alchian, H. Demsetz, *Production Information Cost and Economic Organization,* American Economic Review 52, December 1972, s. 779.

dążące do realizacji własnego interesu. Innymi słowy, nie ma żadnych powodów, by przypisywać tym postaciom takie cele na przykład jak „dobro społeczne", „interes społeczny" czy inne jeszcze enigmatyczne i altruistyczne wartości i cele, które tak chętnie te postacie głoszą. Co zatem maksymalizują owi „publiczni menedżerowie" w praktyce? W najprostszym ujęciu ich motywy można sprowadzić do trzech podstawowych:

- wyższych zarobków,
- większej władzy,
- wyższego prestiżu.

W dążeniu do zwiększania swoich dochodów, władzy i związanego z tym prestiżu zarządcy sektora publicznego będą na przykład rozszerzali skalę działalności zarządzanych przez siebie przedsiębiorstw. Im większa jest bowiem organizacja, którą się zarządza, tym większe prawdopodobieństwo realizacji wyżej wymienionych celów.

Wynika stąd ważny wniosek. Zarządcy przedsiębiorstw publicznych dążą do wzrostu przychodów w odróżnieniu od maksymalizacji zysków, co cechuje zarządzających właścicieli. Przychody te najczęściej pochodzą z dwóch źródeł: sprzedaży dóbr i usług oraz dotacji państwa[13]. Taka maksymalizacja przychodów prowadzi nieuchronnie do zwiększania produkcji ponad poziom wyznaczony przez kryterium maksymalizacji zysków. Prowadzi to niekiedy – jak zauważają D. R. Kamerschen, R. B. McKenzie i C. Nardinelli – do maksymalizacji marnotrawstwa[14]. Mówiąc „językiem mikroekonomii" przedsiębiorstwa publiczne rozszerzają produkcję ponad poziom optymalny. Przypomnijmy tu jednocześnie, że poziom optymalny to taki, przy którym krańcowa korzyść społeczna zrównuje się z krańcowym (marginalnym) kosztem. Oznacza to, że działalność w ramach własności publicznej staje się nieefektywna. Wskazywana wyżej nieefektywność pogłębiona jest dodatkowo przez dwie tendencje. Pierwsza to ta, iż ograniczony czas sprawowania funkcji menedżerskich wywołuje „preferencje do kapitałochłonnych procesów produkcji"[15]. Tendencja druga wynika ze swoistej „bezkarności". Jest mianowicie rezultatem tego, że przedsiębiorstwa publiczne najczęściej zajmują monopolistyczne pozycje na rynku. Nie ma też potrzeby uzasadniać dalej rezultatów takiej pozycji w dziedzinie efektywności. Wspomniana „bezkarność" wynika też ze swoistego monopolu informacji, którym dysponują menedżerowie. Nieodmiennie „preparują" informacje politykom tak, aby przedstawić własne wyniki w najkorzystniej-

---

[13] D. Boes, G. Tillman, H. G. Zimmermann, *Bureaucratic Public Enterprises* 1984, suppl. 4, s. 154.

[14] Szerzej na ten temat: D. R. Kamerschen, R. B. McKenzie, C. Nardinelli, *Ekonomia,* Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność", Gdańsk 1992, s. 840-843.

[15] W. Niskanen, *The Peculiar Economics of Bureaucracy,* American Economic Review 48, 2 (May) 1984, s. 154.

szym świetle. W teorii wyboru publicznego zakłada się zatem, że również zarząd przedsiębiorstwa ma przewagę nad rządem w zakresie informacji o kosztach produkcji. Ponadto z przewagi tej zarząd przedsiębiorstwa publicznego skorzysta. Jest więc również mało prawdopodobne, aby charakteryzowana wcześniej niewłaściwa i marnotrawna alokacja środków była skutecznie korygowana przez naciski ze strony władzy politycznej, władzy, która tak samo cierpi na krótkowzroczność. Krótkie okresy sprawowania władzy przez polityków skracają bowiem ich horyzonty czasowe i skłaniają do przedkładania interesów teraźniejszości ponad odległą przyszłość. Doświadczenia Polski są tu jaskrawym przykładem.

Nie ma też powodów sądzić, by w warunkach współczesnej demokracji obywatele wywierali bardziej bezpośredni i szczególnie skuteczny wpływ na działalność sektora publicznego. Jak zauważa bowiem G. Tullock „decyzja pojedynczego człowieka w sprawie prywatnej będzie przypuszczalnie ważniejsza dla niego niż jakakolwiek decyzja w sprawie publicznej, po prostu dlatego, że większość ludzi nie znajduje się w sytuacji, w której ich decyzja w sprawach publicznych mogłaby istotnie zaważyć [...] pod tym względem racjonalna rodzina prawie wcale nie poświęca czasu na zdobywanie informacji dotyczących spraw politycznych, ale starannie rozważy alternatywy dotyczące zakupu samochodu"[16].

Ów brak motywacji do tego, aby stać się lepiej poinformowanym, określa się jako „efekt racjonalnej niewiedzy"[17]. Niewiedza i bierność ogółu stwarzają doskonałą pożywkę do rozkwitu zjawiska określanego jako „dążenie do uzyskania renty". Jednym z przykładów takiej renty są urzędowe przywileje niezwiązane z efektami działalności. Podobne dążenia do rent przejawiają związki zawodowe w sektorze publicznym. Nie ulega kwestii, iż dążenie do uzyskiwania rent pociąga za sobą marnotrawienie środków, a tym samym obniżenie efektywności. Warto też zauważyć, że kiedy przedsiębiorstwa znajdują się w posiadaniu własności publicznej, istnieje silne prawdopodobieństwo tego, że ich nadrzędnym celem będzie zaspokajanie stawianych im wymogów politycznych.

O polityce rządu z kolei rozstrzyga w znacznym stopniu siła rozmaitych grup nacisku. Jak zauważają J. D. Gwartney i R. L. Stroup „demokratycznie wybrani urzędnicy mogą często czerpać korzyści z popierania działań politycznych, które faworyzują poszczególne grupy interesu kosztem ogółu obywateli"[18].

Wspomniani autorzy wskazują jednocześnie na swoistą „łatwość" takich zachowań, a także na osobliwą ich akceptację. Jak podkreślają, „wprawdzie członków zorganizowanej grupy interesu nie jest wielu, ale indywidualnie rzecz biorąc, ich

---

[16] G. Tullock, *Toward and Mathematics of Politics* za: D. R. Kamerschen, R. B. McKenzie, C. Nardinelli, op.cit., s. 830.

[17] Ibidem.

[18] J. D. Gwartney, R. L. Stroup, *Co każdy powinien wiedzieć o gospodarce,* Centrum im. A. Smitha, Warszawa 1994, s. 87.

osobiste korzyści są znaczne. Ludzi poszkodowanych jest natomiast dużo, ale koszty nakładane na każdego z nich z osobna są niewielkie, a przyczyna tego stanu rzeczy bywa często trudna do zidentyfikowania". Warto też zauważyć, że wielu członków grup interesu będzie uzależniało zarówno swoje głosy, jak i wsparcia finansowe wyłącznie od poglądów danego polityka na kwestie istotne dla grupy interesu. A ponieważ wiele spraw tego typu ma niewielkie bezpośrednie znaczenie dla innych obywateli, w zdecydowanej większości nie będą oni wnikać w szczegóły, wykazując wspomnianą już „racjonalną ignorancję".

W epoce polityki kreowanej przez środki masowego przekazu politycy mają silne bodźce do wspierania interesów grupowych i to tym bardziej, im grupy te są bardziej hałaśliwe bądź dysponują większymi pieniędzmi na korupcję dla polityków. Jak zauważają cytowani wyżej autorzy, „wydaje się jakby pewna niewidzialna ręka kierowała dziś politykami, nakazując im odzwierciedlać poglądy poszczególnych grup interesu, nawet jeśli prowadzi to do marnotrawstwa środków"[19].

Podsumowując wyniki zawartych tu refleksji, można stwierdzić, iż teoria wyboru publicznego, podobnie jak teoria praw własności zajmuje w sporze między własnością publiczną a prywatną jednoznaczne stanowisko. Obie te teorie wyrażają przekonanie, że przedsiębiorstwa publiczne funkcjonują z konieczności mniej efektywnie niż przedsiębiorstwa prywatne. Obie też te teorie zawierają przekonujące uzasadnienie prywatyzacji. Z punktu widzenia zarządzania przedsiębiorstwem prywatyzacja stwarza jasne i jednoznaczne kryteria powodzenia oparte na ekonomicznej efektywności. Eksplanację tej tezy zawiera zwłaszcza szkoła *property rights*. Szkoła zaś wyboru publicznego objaśnia bliżej tezę, iż prywatyzacja uwalnia przedsiębiorstwa od balastu politycznej interwencji i nierynkowych wytycznych. Sprzyja zatem efektywności rynkowej przedsiębiorstwa i poprawia sprawność jego działania. Podjęcie problematyki objętej tematem prezentowanych rozważań wynika z przekonania, iż rozmiary własności państwowej stanowią w Polsce ciągle balast utrudniający utrzymanie wysokiego tempa wzrostu gospodarczego. Problemy, jakie dla gospodarki polskiej wynikają z tak rozbudowanej własności państwowej, pogłębia fakt, że sektor państwowy jest:

- źle zarządzany, a przez to nieefektywny;
- stan dyscypliny finansowej jest wysoce niezadowalający;
- sektor ten jest nadmiernie podatny na naciski polityczne;
- wysoce podatny na korupcje.

Zawarte w opracowaniu refleksje historiozoficzne mogą mieć więc walor nie tylko heurystycznej natury. Mogą służyć upowszechnianiu przekonania, że przekształcenia własności należy uznać za główny i podstawowy element transformacji ustrojowej.

---

[19] J. D. Gwartney, R. L. Stroup, op.cit., s. 88.

Literatura

Alchian A. A, Demsetz H., *Production, Information Cost and Economic Organization,* American Economic Review 52, 5 December 1972.

Balcerowicz L., *Socjalizm. Kapitalizm. Transformacja. Szkice z przełomu epok,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.

Furubotn E. G., Pejovich S., *The Economics of Property Rights,* Cambridge, Mass. Barlinger 1974.

Gwartney J. D., Stroup R., *Co każdy powinien wiedzieć o gospodarce,* Centrum im. A. Smitha, Warszawa 1994.

Kamerschen D. R., McKenzie R. B., Nardinelli C., *Ekonomia,* Fundacja Gospodarcza NSZZ „Solidarność", Gdańsk 1992.

Matysiak A., *Źródła kapitału społecznego,* Wyd. Akademii Ekonomicznej im. O. Langego, Wrocław 1999.

Niskanen W., *The Peculiar Economics of Bureaucracy,* American Economic Review 48, 2 (May) 1984.

Piotr W., *Próba teoretycznej analizy procesu reformowania gospodarki polskiej,* Wyd. AE w Poznaniu, Poznań 1991.

Wilczyński W., *Polska po 10-ciu latach transformacji. Słabości i wyzwania,* w: *Transformacja. Problemy do rozwiązania,* Materiały na konferencję, red. W. Piotr, WSMiZ, Leszno 1999.

THE PRIVATE AND PUBLIC PROPERTY. THE REFLECTIONS WITH REFERENCE TO THE PHILOSOPHY OF HISTORY

Summary

Property falls into one of these categories that play a basic role in determining an economic system and its efficiency. In the preface to the article, the role of the property paradigm and its implications has been indicated. The currently dominant paradigm, which makes privatization economically viable, is based on the assumptions of property – rights theory and public – choice theory. The reconstruction of the arguments for privatization included in these theories embraces most of the above paper.