

**Bartosz Michalski**  
Uniwersytet Wrocławski

**Antykonkurencyjne praktyki biznesowe  
w handlu międzynarodowym.  
Teoretyczna analiza przypadku karteli eksportowych**

**ANTICOMPETITIVE BUSINESS AGREEMENTS IN THE INTERNATIONAL TRADE.  
THEORETICAL ANALYSIS OF THE CASE OF EXPORT CARTELS**

**Summary**

The article embarks on the theoretical analysis of motives related to anticompetitive practices basing on the case of export cartels. Critical assessment of the explicative value of classical models attracts Author's attention to the new institutional economics what leads as a result towards an attempt to adapt selected theories (transaction cost theory, property rights theory, public choice theory) to the phenomenon of cartels in the international trade as well as to the issue of stumbling blocks for cooperation as far as fighting against such practices is concerned.

**Streszczenie**

Artykuł stanowi teoretyczną analizę motywów praktyk antykonkurencyjnych w oparciu o przypadek karteli eksportowych. Krytyczna ocena eksplikacyjnej wartości klasycznych modeli kieruje uwagę Autora na dorobek nowej ekonomii instytucjonalnej, co z kolei prowadzi do próby zaadaptowania wybranych teorii (teoria kosztów transakcyjnych, teoria praw własności, teoria wyboru publicznego) do wyjaśnienia zjawiska karteli w handlu międzynarodowym oraz ograniczeń dla współpracy w zakresie zwalczania tego typu praktyk.

## 1. Wstęp

Intensyfikacja współpracy gospodarczej oznacza położenie silnego akcentu na znoszenie ograniczeń dla wymiany międzynarodowej oraz przepływ mobilnych czynników produkcji (zwłaszcza kapitału). Należy jednak pamiętać, że liberalizacja nie oznacza przyzwolenia na dominację mechanizmu rynkowego w sferach, które były spod jego oddziaływania wyłączone. Przeciwnie, umiejętność zarządzania logiką przemian i kształtowania ładu musi zakładać nowe możliwości oddziaływania ze strony aktorów publicznych poprzez ustanowienie dopasowanych do bieżącej sytuacji i niesionych przez nią wyzwań rozwiązań instytucjonalnych.

Dowodem na słuszność tego podejścia są działania podejmowane przez międzynarodowe organizacje gospodarcze. Zauważalna jest tutaj cicha rywalizacja wyrażająca się w ich aspiracjach do przejęcia roli głównego kreatora ładu międzynarodowego. Tym samym dyskusja nad rozwiązaniami stymulującymi wzrost wymiany handlowej uwzględnia także kwestie pokrewne, które mogą okazać się ukrytymi barierami wynikającymi ze specyficznych rozwiązań prawnych i odmiennej filozofii ich stosowania. Jedną z takich sfer jest polityka konkurencji, która w zależności od przyjętej optyki może być zestawem reguł z jednej strony sprzyjających rozwojowi wymiany międzynarodowej (promując przejrzyste reguły rywalizacji), jak i też w pewnych sytuacjach ten rozwój ograniczających (zakazując pewnych zachowań).

W tym kontekście dylematem pozostaje kwestia, czy społeczność międzynarodowa jest zainteresowana wzrostem dobrobytu (jako konsekwencją intensyfikacji powiązań handlowych i finansowych) niejako niezależnie od jego strukturalnych uwarunkowań, czy może jednak koniecznym byłoby wypracowanie uniwersalnego zestawu reguł (instytucji), które określałyby pożądany model funkcjonowania gospodarki światowej.

Dyskusja ta nabiera szczególnego znaczenia w dobie kryzysu i fazie zwalczania jego konsekwencji poprzez próby przywrócenia gospodarek na ścieżkę trwałej ekspansji. Doraźność działań stymulacyjnych spycha na dalszy plan rozwiązania systemowe, determinujące trwałość systemu (tzw. tyrania krótkiego okresu). Warto w tym kontekście zwrócić szczególną uwagę na rozumienie konkurencji jako procesu dynamicznej rywalizacji o rzadkie zasoby i ich optymalną alokację, który uznaje się za pożądany w czasach prosperity, ale podczas recesji uznawany za główne źródło problemów (m.in. z uwagi na konieczność restrukturyzacji, o której w okresie boomu rzadko się wspomina).

Taka chwiejność postaw skutkuje nieco paradoksalną polityzacją polityki konkurencji, którą należy rozumieć jako dyskrecjonalne, nastawione na osiągnięcie krótkoterminowych korzyści „reformowanie” oraz (re)interpretowanie obowiązujących reguł, których celem jest ochrona mechanizmu konkurencji przed wyeliminowaniem, ograniczeniem lub zniekształceniem. Biorąc pod uwagę fakt, że współczesne zjawiska kryzysowe dawno przestały mieć swój *stricte* narodowy charakter, należałoby oczekiwać konsekwentnej współpracy na arenie międzynarodowej (stabilizacja gospodarcza jako globalne dobro publiczne). Wydaje się to jednak mało prawdopodobne z uwagi na anarchiczność stosunków międzynarodowych – „jeśli każde państwo jest zmuszone troszczyć się o siebie, nikt nie jest w stanie dbać o system”<sup>1</sup>. Skutkuje to pojawieniem się rozdzwiewu między tym, co ekonomicznie uzasadnione a tym, co politycznie konieczne.

Racjonalne w takiej sytuacji jest więc, iż w okresie spowolnienia pojawi się polityczne przyzwolenie m.in. dla tworzenia i wspierania karteli eksportowych (nazywanych niekiedy także mianem kryzysowych), bowiem ich efektywność może przynieść danej gospodarce korzyść w postaci wzmocnienia przewagi i pozycji konkurencyjnej. Fenomen ten zasługuje na uwagę. Można go dokładniej przeanalizować przy wykorzystaniu wybranych koncepcji wchodzących w skład nurtu nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI). W tym celu Autor zamierza skoncentrować się na teoretycznym ujęciu problemu kartelizacji odnosząc się kolejno do dorobku klasycznej myśli ekonomicznej oraz możliwości zastosowania wybranych teorii z zakresu NEI.

## 2. Kartel w ekonomii klasycznej

Jednym z fundamentów ekonomii klasycznej jest założenie o racjonalności podmiotów gospodarujących. W modelowym ujęciu przyjmuje się, że istnieje stan pełnej wiedzy o możliwych scenariuszach działania, które przy spełnieniu wymogów racjonalności operacyjnej przyniosą pożądany efekt (będący jednocześnie kolejnym założeniem) w postaci maksymalizacji użyteczności (korzyści). Wyrazem tej racjonalności jest m.in. dążenie do funkcjonalnej specjalizacji pracy, której konsekwencją jest konieczność zaakceptowania istniejących i powiększających się współzależności. By podział ten był stabilny i trwały, musi mu towarzyszyć przekonanie (poparte konkretnymi efektami), że współpraca jest korzystna dla każdej strony. W oparciu o taki schemat myślowy możliwe staje się stwierdzenie, że

---

<sup>1</sup> Zob. K: Waltz, *Struktura teorii stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010, s. 113.

„niewidzialna ręka rynku” koordynuje egoizmy jego uczestników i przyczynia się do systematycznej poprawy dobrobytu (ignorując tym samym specyfikę tzw. błędu złożenia, tj. sytuacji, w której racjonalne decyzje mikroekonomiczne nie zawsze przekładają się na racjonalność makro). Analizując problem z perspektywy międzynarodowej, racjonalnym jest więc, by na świecie istniał wolny handel, bowiem tylko tak uda się maksymalizować wspólną funkcję celu.

Zasadniczy problem z takim ujmowaniem procesów ekonomicznych polega na tym, że towarzyszy mu silna idealizacja, która z kolei mocno ogranicza wartość eksplikacyjną modelu. Po pierwsze, dzieje się tak dlatego, iż stan pełnej wiedzy jest nieosiągalny zarówno z perspektywy możliwości dotarcia do danych, ich percepcji, jak i kompleksowego przetworzenia. Po drugie zaś, nawet gdyby podmioty gospodarujące dysponowały pełną wiedzą, sytuacja taka – i na to modele klasyczne wskazują – skutkowałaby równowagą przy zerowym zysku ekonomicznym (jako niezamierzonym rezultacie działań), w konsekwencji brakiem motywacji do zmiany tego stanu, a więc brakiem konkurencji. Dla współczesnej ekonomii jest jednak czymś zupełnie oczywistym, że konkurencja opiera się (nawiązując F. Hayeka<sup>2</sup>) na odkrywaniu wiedzy, a zatem rywalizacji o osiągnięcie pełniejszego stanu wiedzy (tzw. racjonalność intencjonalna) i tym samym względnie trwałej przewagi nad konkurentami.

W oparciu o takie spostrzeżenia możliwa staje się diagnoza problemu kartelu. Jej sedno tkwi w wykorzystaniu koncepcji (sub)racjonalności. Sam kartel jest bowiem w ujęciu mikroekonomicznym działaniem racjonalnym<sup>3</sup>, co wynika z faktu, iż przedsiębiorstwa, które go utworzyły, dążą do osiągnięcia poziomu nie-zerowych zysków, które zapewniłyby im w pierwszej kolejności przetrwanie na rynku oraz – rozpatrując tę kwestię w długim okresie – dałyby możliwość finansowania ekspansji i zwiększania potencjału w koalicji z partnerami, która uprawdopodobniałaby spodziewany wynik. Ten drugi element oznacza z kolei, że kartel jest i w większości przypadków musi być rozwiązaniem nietrwałym, bowiem nieuchronnym staje się konflikt w zakresie podziału korzyści<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> Zob. szerzej F. Hayek, *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1998, s. 105 i nast. oraz F. Hayek, *Competition as a discovery procedure*, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 5, No. 3, Fall 2002, s. 9–23.

<sup>3</sup> Autor abstrahuje tutaj od prawnego (kartel jako praktyka nielegalna), jak i moralnego wymiaru tego zagadnienia.

<sup>4</sup> Zob. szerzej M. C. Levenstein, V. Y. Suslow, *What determines cartel success?* *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIV, March 2006, s. 43–95.

W przypadku karteli eksportowych racjonalność ich tworzenia i funkcjonowania wynika ze świadomości posiadania unikatowych przewag (dostępu do specyficznych aktywów) powstałych na skutek wąskiej specjalizacji i międzynarodowego podziału pracy. Jeśli więc międzynarodowy ład gospodarczy oparty jest na imperatywie współpracy, to opłacalnym (racjonalnym) jest tę naczelną zasadę łamać, tym bardziej, iż w warunkach braku powszechnie akceptowanych oraz konsekwentnie wdrażanych rozwiązań instytucjonalnych mało prawdopodobną jest skuteczna reakcja ze strony powołanego specjalnie w tym celu podmiotu. Ponadto, nawiązując do K. Waltza<sup>5</sup>, nawet gdyby taki podmiot istniał, towarzyszyłaby mu chęć przejścia kontroli nad nim, by w sposób selektywny, a korzystny i racjonalny z punktu widzenia narodowych interesów, prowadzić działania wymierzone w tego typu praktyki.

### 3. Analiza problemu kartelizacji w świetle nowej ekonomii instytucjonalnej

Bogaty dorobek nurtu, jakim jest NEI, stanowi odpowiedź na podstawowy zarzut wysuwany wobec ekonomii (neo)klasycznej traktującej przedsiębiorstwo jako tzw. czarną skrzynkę. Ujmując problem nieco szerzej, NEI przyjmuje założenie racjonalności ekonomicznej<sup>6</sup> i zajmuje się analizą instytucji życia społeczno-polityczno-gospodarczego, systemów społeczno-ekonomicznych i ich wpływem na zmiany w funkcjonowaniu gospodarki. Fundamentem NEI<sup>7</sup> są teoria kosztów transakcyjnych, teoria praw własności oraz teoria wyboru publicznego<sup>8</sup>.

W ujęciu pierwszej z nich fenomen istnienia przedsiębiorstwa wynika z faktu, iż określone typy działań, kluczowe dla maksymalizowania nadwyżki ekonomicznej, mogą być internalizowane<sup>9</sup>. Oznacza to, że mechanizm rynkowy sam w sobie, patrząc z perspektywy mikroekonomicznej, nie generuje optymalnych rozwiązań. Skoro więc taniej i efektywniej

---

<sup>5</sup> „Państwa nie mogą powierzyć kompetencji zarządczych instytucji centralnej, jeśli nie jest ona w stanie chronić państw znajdujących się w jej pieczy. Im silniejsi podopieczni i im bardziej potęża każdego z nich wydaje się zagrażać pozostałym, tym więcej potęgi trzeba skupić w centrum. A im większa potęga centrum, tym większa motywacja państw, aby walczyć o kontrolę nad nim”. K. Waltz, op. cit., s. 115.

<sup>6</sup> Zob. szerzej B. Klimczak, *Uwagi o powiązaniach między standardową ekonomią i nową ekonomią instytucjonalną*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, S. Rudolf (red.), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Administracji im. prof. Edmunda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2005, s. 11–25, a także A. Ząbkowicz, *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „*Ekonomista*” nr 6/2003, s. 795–824.

<sup>7</sup> Z uwagi na objętość artykułu Autor musi się ograniczyć jedynie do trzech wskazanych.

<sup>8</sup> Zob. szerzej E. G. Furubotn, R. Richter, *Institutions and economic theory. The contribution of the new institutional economics*, The University of Michigan Press, 2003, s. 39–178 oraz 265–412.

<sup>9</sup> Zob. szerzej R. H. Coase, *The nature of the firm*, *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16, November 1937, s. 386–405.

jest realizować pewne działania w oparciu o zaplanowaną koordynację mającą miejsce wewnątrz przedsiębiorstwa, to możliwym (i racjonalnym!) staje się ustanowienie takiego systemu nie-rynkowej koordynacji przez przedsiębiorstwa zainteresowane wyłączeniem/ograniczeniem konkurencji. Dzieje się tak dlatego, iż konieczność zachowania czujności wobec konkurentów oznacza podejmowanie działań nieuchronnie generujących nowe koszty transakcyjne (system pozyskiwania informacji o rynku, redefinicja strategii/modelu biznesowego)<sup>10</sup>. Zawarcie nieformalnego (nielegalnego z punktu widzenia prawa ochrony konkurencji) porozumienia ograniczającego/eliminującego rywalizację rynkową (eliminującego niepewność) oznacza, że poprzez ustalony mechanizm koordynacji<sup>11</sup> eliminowana/minimalizowana jest konieczność ponoszenia określonych typów kosztów. Nie ma tutaj znaczenia, iż stratni są na tym konsumenci, zainteresowani – tradycyjnie rzecz ujmując – wyższą jakością przy niższej cenie. Kluczowym jest fakt, iż zaangażowane w takie porozumienie przedsiębiorstwa maksymalizują własną funkcję celu. Przewrotnie rzecz ujmując, pomysł zawarcia porozumienia antykonkurencyjnego – zakładając amoralność oraz racjonalność uczestników rynku – niczym nie różni się od „normalnych” działań, świadczących o rozwiniętym talencie przedsiębiorczości (przedsiębiorstwo to innowacja instytucjonalna<sup>12</sup>), których celem jest podniesienie efektywności firmy i generowanie wyższych zysków (*quasi-renty* monopolowej) w długim okresie.

Przenosząc analizę na poziom międzynarodowy, funkcjonowanie karteli eksportowych wynika z niekompletności i niespójności procesów liberalizacyjnych we współczesnej gospodarce światowej. Jak już wspomniano wcześniej, nie istnieje żadna ogólnoswiatowa instytucja, której celem byłoby konsekwentne zwalczanie praktyk antykonkurencyjnych. Ponadto skala transakcji zawieranych na międzynarodowych rynkach pogłębia ich nieprzejrzystość (niemożność pozyskania kompletnej informacji), co z kolei generuje nowe koszty transakcyjne (niepewność)<sup>13</sup>. Zatem przedsiębiorstwa, które jako pierwsze dostrzegą możliwość internalizacji określonych procesów, np. poprzez ustanowienie mechanizmów koordynacji, osiągną dzięki temu rozwiązaniu wymierne korzyści.

---

<sup>10</sup> Szerzej na temat rodzajów kosztów transakcyjnych zob. J. Małyś, *Instytucje a koszty transakcyjne w świetle neoinstytucjonalnej ekonomii*, „*Ekonomista*” nr 3/2003, s.325–328.

<sup>11</sup> Jeśli przedsiębiorstwo to wiązka kontraktów, to porozumienie wymierzone w konkurencji jest tylko kolejnym kontraktem, który należy i opłaca się wypełniać.

<sup>12</sup> Zob. B. Klimczak, op. cit., s. 19.

<sup>13</sup> Związany jest z tym także fenomen konkurencji globalnej, w ramach której rywalizujące podmioty nie znają nawet wszystkich swoich konkurentów, bowiem z uwagi na charakter produkowanych dóbr/świadczonych usług oraz efektywność kanałów transportowych i komunikacyjnych odbiorca ma możliwość znalezienia optymalnej oferty nie będąc ograniczonym czynnikami geograficznymi.

W przypadku analizy zagadnienia kartelu w ujęciu teorii praw własności należy pamiętać o immanentnym dążeniu do zawłaszczania korzyści wynikających z posiadania specyficznych aktywów, co przekłada się także na możliwości działań nie tylko zorientowanych na zysk (*profit-seeking*), lecz także na dodatkową rentę<sup>14</sup> (*rent-seeking*). Przedsiębiorstwo jako całość oraz zatrudnieni w nim pracownicy dążą do maksymalizacji efektów z posiadanej wiedzy. Dynamiczny rozwój technologiczny i idąca z nim w parze specjalizacja umożliwiają podjęcie działań oportunistycznych wobec innych uczestników procesu rynkowego (nielegalnych z perspektywy prawa ochrony konkurencji). Ponadto warto tu także pamiętać o pozycji samych menedżerów zarządzających przedsiębiorstwem. Może się bowiem okazać, iż korporacja<sup>15</sup>, patrząc z perspektywy procesów zarządzania, jest jako całość niedostatecznie przejrzysta (słabość nadzoru właścicielskiego, rozproszenie i oddzielenie własności od zarządzania<sup>16</sup>), co umożliwia zatrudnionym działania ukierunkowane na własne korzyści przy jednoczesnym zapewnieniu zysków satysfakcjonujących (problem efektywnej kontroli i asymetrii informacji; zob. teoria agencji) dla właściciela. Wiedza na temat istnienia kartelu jest nierzadko ograniczona do wąskiego kręgu osób, cementowanego wspólnym celem (wyższe zyski firmy = wyższe wynagrodzenie), posiadaniem unikatowego aktywów w postaci zaawansowanej wiedzy („częściowo wynajmowanej” przedsiębiorstwu), nieformalnych kontaktów oraz aktywów niematerialnych będących własnością samego przedsiębiorstwa (patenty, licencje, prawa autorskie). Jeśliby uwzględnić przy tym tendencje zauważalne we współczesnej wymianie międzynarodowej, tj. rosnącą intensywność wykorzystania zaawansowanej wiedzy technicznej oraz menedżerskiej, prawdopodobieństwo powoływania do życia kolejnych karteli jest stosunkowo wysokie, tym bardziej, iż wiele branż charakteryzuje się strukturą oligopolu, zatem małe rozproszenie siły rynkowej stanowi silną zachętę do działań antykonkurencyjnych.

Trzecie fundamentalne dla NEI podejście – teoria wyboru publicznego – kładzie z kolei akcent na mikroekonomiczną motywację działań szerszych zbiorowości. W odniesieniu

---

<sup>14</sup> Zob. szerzej A. O. Krueger, *The Political Economy of the Rent-Seeking Society*, *The American Economic Review*, Vol. 64, No. 3, June 1974, s. 291–303.

<sup>15</sup> Zob. szerzej A. Peszko, *Teoretyczne przesłanki rozwoju korporacji transnarodowych w świetle klasycznej ekonomii i nowej ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, S. Rudolf (red.), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa im. prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2009, a. 137–155.

<sup>16</sup> Zob. szerzej A. Peszko, *Nadzór korporacyjny w świetle nowej ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, S. Rudolf (red.), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Administracji im. prof. Edmunda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2005, s. 79–94 oraz E. F. Fama, M. C. Jensen, *Separation of Ownership and Control*, *Journal of Law and Economics*, Vol. XXVI, June 1983.

do problemu karteli pojawia się pytanie, czy istnieje określone zapotrzebowania na regulacje prawne, które wyposażąby wybrane instytucje w kompetencje. Polityczny proces tworzenia tych rozwiązań jest wypadkową oddziaływań mających swoje źródło w funkcjonowaniu grup interesu. Głównymi, najbardziej widocznymi agentami, są tutaj politycy oraz reprezentanci władzy wykonawczej. Z jednej strony są oni poddani presji na kształtowanie takiego typu regulacji, które będą zgodne z szeroko rozumianym interesem społecznym (efektywnie działający mechanizm konkurencji można uznać za taki cel, gdyż konsument jest zainteresowany korzystnymi efektami, jakie ten proces z jego mikroperspektywy generuje), z drugiej zaś są powiązani (związki towarzyskie, zawodowe) z przedstawicielami sfery biznesu. Przyjęcie określonych regulacji prawnych odnoszących się do problematyki kartelu jest zatem wyrazem kompromisu, choć zgodnie ze specyfiką wyboru publicznego dominująca grupa jest w stanie przeforsować przepis prawny, którego negatywne implikacje przewyższą pozytywne rezultaty<sup>17</sup>. Dzieje się tak w przypadku małych, lecz dobrze zorganizowanych grup, które są w stanie zapewnić konkretnym środowiskom politycznym realne korzyści<sup>18</sup>.

Fenomen ten tłumaczy, dlaczego większość przyjmowanych regulacji to rozwiązania suboptymalne, będące przeszkodą w osiągnięciu maksymalnej efektywności i potencjału wzrostu całego systemu społecznego-gospodarczego. Kartel w takim ujęciu jest instrumentem osiągania strategicznych korzyści politycznych (ochrona branży przed nadmierną restrykcyjnością prawa, co przekłada się na poparcie wyborcze) oraz maksymalizacji interesu narodowego (eksport po cenach wyższych w porównaniu z wolnorynkowymi oznacza większe przychody i możliwość poprawy salda bilansu handlowego). Silniejsze przedsiębiorstwa korzystające z internalizacji przewag konkurencyjnych poprzez współpracę z potencjalnymi rywalami są jednocześnie kluczowym elementem dla poprawy konkurencyjności gospodarki i uzyskania większego udziału w puli korzyści, jakie generuje handel międzynarodowy. Widać zatem, że dominacja korporacji w generowaniu strumieni współczesnej wymiany jest tylko po części zasługą określonego modelu zarządzania. Nie mniej ważnym jest ukryte wsparcie ze strony rządu dla ich ekspansji na zagraniczne rynki. Jednym ze scenariuszy może być nieformalne przyzwolenie na istnienie kartelu

---

<sup>17</sup> Por. K. Tarnawska, *Znaczenie ponadnarodowych grup nacisku w kształtowaniu polityki ekonomicznej Unii Europejskiej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010, s. 13.

<sup>18</sup> Zob. szerzej G. Becker, *A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence*, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 98, No. 3.



eksportowego, tym bardziej prawdopodobne, gdy popyt na określone dobro spada i należy zadbać o „właściwą” redystrybucję zysków i strat<sup>19</sup>.

#### 4. Zakończenie

Rozpatrywana w dłuższym okresie strategiczna rywalizacja państw o osiągnięcie w długim okresie korzyści wzmacniających potencjał konkurencyjny nie jest praktycznie niczym ograniczona. Współpraca w kształtowaniu reguł ładu instytucjonalnego jest bardziej czymś wyjątkowym niż powszechną praktyką, nawet jeśli współczesne doświadczenia i towarzysząca im polityczna narracja zdają się przeczyć tej opinii.

Ewoluujące stopniowo reguły są motywacją do rozwijania nowych form wsparcia dla krajowej gospodarki. Jedną z nich są kartele, których istnienie wynika z wielu teoretycznych przesłanek przedstawionych w toku powyższego wywodu – zarówno tych o charakterze stricte mikroekonomicznym, jak i związanych z priorytetami krajowej polityki gospodarczej oraz międzynarodowej ekonomii politycznej. Rzeczywiste działania korporacji i rządów odbiegają zatem od wyidealizowanych modeli. Rzecz jasna nie oznacza to zarzucenia refleksji na problematykę ładu w gospodarce światowej w warunkach liberalizacji handlu. Uzasadniony jest zatem pogląd, iż ład ten z reguły będzie kształtowany zgodnie z wolą największych aktorów, pomiędzy którymi będą zachodzić przesunięcia relatywnej siły wpływu na kształt przyjmowanych zasad, a co za tym idzie zmiany paradygmatów charakterystycznych dla współczesnego dyskursu zarówno naukowego, jak i politycznego.

#### Literatura

1. Becker G., *A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence*, The Quarterly Journal of Economics, Vol. 98, No. 3.
2. Budnikowski A., *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, wydanie III zmienione, PWE, Warszawa 2006.
3. Coase R. H., *The nature of the firm*, *Economica*, New Series, Vol. 4, No. 16, November 1937.
4. Fama E. F., Jensen M. C., *Separation of Ownership and Control*, *Journal of Law and Economics*, Vol. XXVI, June 1983.
5. Furubotn E. G., Richter R., *Institutions and economic theory. The contribution of the new institutional economics*, The University of Michigan Press, 2003.
6. Hayek F., *Competition as a discovery procedure*, *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, Vol. 5, No. 3, Fall 2002.
7. Hayek F., *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, Wydawnictwo Znak, Kraków 1998.

---

<sup>19</sup> Por. A. Budnikowski, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, wydanie III zmienione, PWE, Warszawa 2006, s. 246.

8. Klimczak B., *Uwagi o powiązaniach między standardową ekonomią i nową ekonomią instytucjonalną*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, S. Rudolf (red.), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Administracji im. prof. Edmunda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2005.
9. Krueger A. O., *The Political Economy of the Rent-Seeking Society*, *The American Economic Review*, Vol. 64, No. 3, June 1974.
10. Levenstein M. C., Suslow V. Y., *What determines cartel success?* *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIV, March 2006.
11. Małysz J., *Instytucje a koszty transakcyjne w świetle neoinstytucjonalnej ekonomii*, „*Ekonomista*” nr 3/2003.
12. Peszko A., *Nadzór korporacyjny w świetle nowej ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Aspekty teoretyczne i praktyczne*, S. Rudolf (red.), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Administracji im. prof. Edmunda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2005.
13. Peszko A., *Teoretyczne przesłanki rozwoju korporacji transnarodowych w świetle klasycznej ekonomii i nowej ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Nowa ekonomia instytucjonalna. Teoria i zastosowania*, S. Rudolf (red.), Wydawnictwo Wyższej Szkoły Ekonomii i Prawa im. prof. Edwarda Lipińskiego w Kielcach, Kielce 2009.
14. Tarnawska K., *Znaczenie ponadnarodowych grup nacisku w kształtowaniu polityki ekonomicznej Unii Europejskiej*. Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.
15. Waltz K., *Struktura teorii stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2010.
16. Ząbkowicz A., *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „*Ekonomista*” nr 6/2003.