

Od Wydawcy

Monografia ta dotyczy jednego z głównych obecnie obszarów debaty ekonomicznej, tj. debaty na temat stanu teorii ekonomii, jej użyteczności praktycznej i przystawalności do bieżących oraz przyszłych wymogów dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości społeczno-gospodarczej. (...) Tom ten kierowany jest do czytelników w przekonaniu, że zawarte w nim treści będą sprzyjać lepszemu rozumieniu różnych nurtów teorii ekonomicznej oraz zobiektywizowanej ocenie praktycznej użyteczności tych nurtów i ich racjonalnemu wykorzystywaniu w praktyce.

Z recenzji:

Analizy przedstawione w tym tomie są konsekwencją przeżycia i przemyślenia kryzysu, zwłaszcza tego zapoczątkowanego, a właściwie uwidaczniającego się w 2008 roku. Kryzys dotknął zarówno gospodarkę świata zachodniego, jak i społeczeństwo oraz politykę. Obnażył również kryzysowy – zdaniem wielu – główny nurt obecnej nauki ekonomii. Ten, który służy politykom do uzasadniania swoich działań i który również jest strawą podawaną wstępującym pokoleniom przez ich nauczycieli szkolnych i akademickich. Książkę można czytać jako zestaw sygnałów dotyczących stanu ekonomii jako nauki. Postulat podejścia heterodoksyjnego jest bliski większości jej autorów.

*prof. dr hab. Paweł Kozłowski
Uniwersytet Warszawski*

Monografia ta zostanie niewątpliwie zauważona przez czytelników jako pozycja niezwykła. O jej wyjątkowości świadczyć będzie nie tyle autorytet uznanych wybitnych naukowców, a jednocześnie w wielu przypadkach współautorów zmian ładu ekonomiczno-politycznego w Polsce. Wyjątkowe znaczenie ma przede wszystkim tematyka poruszanych przez autorów problemów, przekonująca argumentacja, wielowymiarowość, a często interdyscyplinarne diagnozy i żarliwość polemik.

*prof. dr hab. Michał Gabriel Woźniak
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*

ISBN 978-83-88700-81-1



Polskie Towarzystwo Ekonomiczne



IX Kongres
Ekonomistów
Polskich

Ekonomia dla przyszłości

Ekonomia dla przyszłości

Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej



redakcja naukowa
Elżbieta Mączyńska

Ekonomia dla przyszłości

Fundamentalne problemy
teorii ekonomii i praktyki
gospodarczej

**Polskie Towarzystwo Ekonomiczne serdecznie dziękuje
za finansowe wsparcie publikacji.**

Sponsorzy monografii IX Kongresu Ekonomistów Polskich



Ministerstwo Nauki
i Szkolnictwa Wyższego

NBP

Narodowy Bank Polski



Bank Polski

fundacja
POLSKA MIEDŹ



IX KONGRES EKONOMISTÓW POLSKICH

Ekonomia dla przyszłości

Fundamentalne problemy
teorii ekonomii i praktyki
gospodarczej

redakcja naukowa
Elżbieta Mączyńska



Polskie Towarzystwo Ekonomiczne

Warszawa 2014

Recenzenci

Paweł Kozłowski, Michał Gabriel Woźniak

Projekt okładki i stron tytułowych

Mirosław Krzyszkowski

Redakcja i korekta

Zbigniew Matkowski

Koordinacja wydania

Krystyna Łuszczyńska, Michał Plewczyński

© Copyright by Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2014

ISBN 978-83-88700-81-1

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne

ul. Nowy Świat 49, 00-042 Warszawa

tel. 22 551-54-01, fax: 22 551-54-44, e-mail: zk@pte.pl

www.pte.pl, www.ksiazkiekonomiczne.pl, www.kongresekonomistow.pl

Druk i oprawa

TECHNET Sp. z o.o.

ul. Biskupińska 3A

30-732 Kraków

Wydanie I

SPIS TREŚCI

Od Wydawcy	9
Elżbieta Mączyńska	
Ekonomia dla przyszłości. Fundamentalne problemy teorii ekonomii i praktyki gospodarczej – wprowadzenie	13
Grzegorz W. Kolodko	
Nowy Pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości.	19
Andrzej Wojtyna	
Czy kryzys w teorii ekonomii jest głębszy niż w gospodarce?	39
Marek Ratajczak	
Ekonomia i edukacja ekonomiczna w dobie finansyzacji gospodarki.	51
Elżbieta Mączyńska, Piotr Pysz	
Liberalizm, neoliberalizm i ordoliberalizm	65
Marek Belka	
Dlaczego tylko odkrywać? Lekcje z obecnego kryzysu dla ekonomii i polityki gospo- darczej	91
Zdzisław Sadowski	
Rozwój gospodarczy i bieda	101
Jerzy Hausner	
Globalny kryzys: potrzeba nowej polityki gospodarczej.	109
Jerzy Osiatyński	
Czy trwale wypełnianie kryteriów konwergencji musi zapewniać korzyści gospodarce?	135
Andrzej Sławiński	
Granice globalizacji: przypadek strefy euro	145
Lucjan Orłowski	
Wyzwania dla polityki makroekonomicznej wynikające z kryzysu finansowego.	165
Andrzej K. Koźmiński	
Przedsiębiorcze państwo?	179
Streszczenia	195
Summaries	201
Indeks nazwisk.	207
Noty o autorach	213
Rada Programowa IX Kongresu Ekonomistów Polskich	217
Wybrane tytuły wydawnicze PTE	219

CONTENTS

From the Editor	9
Elżbieta Mączyńska	
Economics for the Future. Fundamental Problems of Economic Theory and Economic Practice – Introduction	13
Grzegorz W. Kolodko	
The New Pragmatism, or Economics and Politics for the Future	19
Andrzej Wojtyna	
Is Crisis in Economics Deeper than in the Economy?	39
Marek Ratajczak	
Economics and Economic Education in the Era of Financialisation of the Economy. . .	51
Elżbieta Mączyńska, Piotr Pysz	
Liberalism, Neoliberalism and Ordoliberalism	65
Marek Belka	
Why Only Discover? Lessons from the Current Crisis for Economics and Economic Policy-Making	91
Zdzisław Sadowski	
Economic Development and Poverty.	101
Jerzy Hausner	
The Global Crisis: The Need for a New Economic Policy	109
Jerzy Osiatyński	
Is Meeting the Convergence Criteria from Maastricht Always Beneficial for the Economy?	135
Andrzej Sławiński	
The Limits of Globalization: the Case of the Euro Area	145
Lucjan Orlowski	
Challenges for Macroeconomic Policy Stemming from the Financial Crisis	165
Andrzej K. Koźmiński	
The Entrepreneurial State?	179
Summaries (Polish)	195
Summaries (English)	201
Names Index	207
Biographical Notes.	213
Program Council of the 9th Congress of Polish Economists.	217
Selected Publications by the Polish Economic Society	219

Od Wydawcy

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne oddaje do rąk czytelników monografię dotyczącą jednego z głównych obecnie nurtów debaty ekonomicznej, tj. debaty na temat stanu teorii ekonomii, jej użyteczności praktycznej i przystawalności do bieżących oraz przyszłych wymogów dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości społeczno-gospodarczej.

Zawarte w książce teksty stanowią pokłosie kilkuletnich prac związanych z przygotowaniem i realizacją IX Kongresu Ekonomistów Polskich nt. „Ekonomia dla przyszłości. Odkrywać naturę i przyczyny zjawisk gospodarczych”. Kongres ten odbył się w listopadzie 2013 r. w Warszawie. Był poprzedzony analizami i debatami na forum Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego (PTE), m.in. w ramach Konwersatorium „Czwartki u Ekonomistów” oraz „Forum Myśli Strategicznej”, a także na forum Rady Naukowej PTE¹. W wyniku tych prac zostały wyselekcjonowane zagadnienia stanowiące podstawę podziału debaty kongresowej na cztery bloki tematyczne, obejmujące dziesięć specjalistycznych sesji². Jedną z nich, plenarną, dotyczyła właśnie prezentowanych w niniejszym tomie kwestii ekonomii dla przyszłości.

¹ Koncepcja IX Kongresu Ekonomistów Polskich została przygotowana przez 76-osobową Radę Programową, stanowiącą szeroką reprezentację środowiska, złożoną z polskich ekonomistów, głównie związanych z Polskim Towarzystwem Ekonomicznym (PTE) i jego Radą Naukową. Kongres ten jest jednak pomyślany jako forum wszystkich ekonomistów, nie tylko zrzeszonych w PTE, i tym samym stanowi wyjątkową okazję do wymiany poglądów między teoretykami i praktykami, między ekonomistami reprezentującymi różne ośrodki oraz nurty teoretyczne w ekonomii i przedstawicielami innych dyscyplin nauki. Lista bloków tematycznych Kongresu jest głównie wynikiem dyskusji, jaka toczyła się na forum Rady Naukowej PTE i Rady Programowej. Szczegółowe relacje i materiały z IX Kongresu Ekonomistów Polski są zamieszczone na stronie internetowej PTE: <http://kongres.ptc.pl/kongres/>; także: <http://kongres.ptc.pl/kongres/idea-kongresu.html> oraz w „Biuletynach PTE”, nr 4/2013, oraz nr 1 i 2 z 2014 http://www.ptc.pl/223_biuletyny_ptc.html

² Tematy bloków to: I. Nauki ekonomiczne: stylizowane fakty a wyzwania współczesności; II. Kontrowersje i spory wokół modelu gospodarki – państwo a rynek, wzrost gospodarczy a spójność społeczna; III. Polska w Unii Europejskiej i globalnej gospodarce (sesja: Endogenne i egzogenne determinanty rozwoju Polski); IV. Edukacja dla zrównoważonego i trwałego rozwoju oraz społecznie odpowiedzialnego biznesu. W ramach tych czterech bloków odbyły się następujące sesje, których tematyka jest przedmiotem odrębnych publikacji przygotowanych przez Wydawnictwo PTE: 1. *Fundamentalne problemy w teorii ekonomii i praktyce gospodarczej*; 2. *Nauki ekonomiczne: stylizowane fakty a wyzwania współczesności*; 3. *Kontrowersje i spory wokół modelu gospodarki – państwo a rynek, wzrost gospodarczy a spójność społeczna*; 4. *Polska w Unii Europejskiej i globalnej gospodarce*; 5. *Edukacja dla zrównoważonego i trwałego rozwoju oraz społecznie odpowiedzialnego biznesu*; 6. *Determinanty rozwoju Polski. Rynek pracy, demografia*; 7. *Determinanty rozwoju Polski. Polityka innowacyjna*; 8. *Determinanty rozwoju Polski. Finanse publiczne*; 9. *Determinanty rozwoju Polski. Rolnictwo*;

Publikacji tej przyświeca taki sam cel, jaki dotyczył prac związanych z przygotowaniem, realizacją IX Kongresu Ekonomistów Polskich i z popularyzacją jego dorobku. Celem tym jest prezentacja najnowszych wyników naukowych badań ekonomicznych, poglądów oraz doświadczeń ekonomistów reprezentujących środowisko nauki (z uwzględnieniem dorobku innych dyscyplin nauki, pokrewnych w stosunku do nauk ekonomicznych) oraz środowisko praktyki gospodarczej. Przedsięwzięcie w takim ujęciu jest traktowane nie tylko jako wkład w rozwój teorii ekonomii, ale przede wszystkim jako swego rodzaju teoretyczno-empiryczna synteza uczestnictwa ekonomistów polskich w rozwiązywaniu najważniejszych problemów występujących w praktyce życia społeczno-gospodarczego. Dlatego też większość głównych referatów, w tym prezentowanych w niniejszym tomie, jest autorstwa naukowców-ekonomistów, którzy zarazem pełnią lub pełnili prominentne funkcje państwowe oraz inne ważne funkcje gospodarcze i społeczne.

Ukierunkowanie Kongresu na związki nauki z praktyką oraz na związki nauk ekonomicznych z innymi, pokrewnymi dyscyplinami nauki znajduje też wyraz w kongresowej formule, zgodnie z którą przedstawione w głównych referatach tezy są komentowane przez specjalistów z innych dyscyplin oraz z praktyki. Dlatego też, zgodnie z przyjętą formułą, plenarne referaty IX Kongresu były komentowane przez historyka Karola Modzelewskiego, psychologa Janusza Czapińskiego oraz praktyka i przedstawiciela nauk technicznych, Herberta Wirtha³.

Karol Modzelewski, w nawiązaniu do referatów plenarnych, wskazywał na złożoność przemian społeczno-gospodarczych, przede wszystkim ustrojowych. Zostało to też wieloaspektowo przedstawione (z uwzględnieniem dylematów oraz rozczarowań, które jak dowodzi historia są nie do uniknięcia w procesie głębokich przemian) w książce tego autora pod znamienym tytułem *Zajeżdźmy kobyłę historii. Wyznania poobijanego jeźdźcy*. Złożoność przemian wyraża dobitnie następująca, zawarta w tej publikacji, konstatacja: „Kobyła historii jest dzikim, nieujeżdżonym mustangiem. Można wskoczyć na jej grzbiet, a nawet utrzymać się tam przez czas pewien, tyle że nie sposób nią pokierować: w końcu zawsze nas zanieśie tam, gdzieśmy nie zamierzali i nie spodziewali się znaleźć”⁴.

Z kolei Janusz Czapiński, kierujący realizowanymi od 2000 r. badaniami panelowymi pt. *Diagnoza Społeczna*, ukierunkowanymi na analizę warunków i jakości życia, wskazywał w nawiązaniu do referatów kongresowych oraz *Diagnozy...* na pewien spadek satysfakcji Polaków z większości aspektów ich życia⁵.

10. *Determinanty rozwoju Polski. Sektor finansowy*. Więcej na ten temat na stronie internetowej PTE: <http://kongres.ptc.pl/kongres/program.html>

³ Stenograficzny zapis tych komentarzy został zamieszczony na stronie internetowej PTE: <http://kongres.ptc.pl/kongres/stenogramy.html>

⁴ K. Modzelewski, *Zajeżdźmy kobyłę historii. Wyznania poobijanego jeźdźcy*, Wydawnictwo Iskry, Warszawa 2013, s. 426.

⁵ J. Czapiński, *Diagnoza społeczna 2013 - Warunki i jakość życia Polaków*, Warszawa 2013, ce.vizja.pl/en/download-pdf/volume/7/issue/3.1/id/295

Z kolei Herbert Wirth – na przykładzie doświadczeń funkcjonowania KGHM i zarządzania tą spółką – eksponował dylematy funkcjonowania przedsiębiorstw w Polsce, a zarazem wskazywał na niedostosowania teorii ekonomii do potrzeb praktyki gospodarczej. Jak podkreślał, dotyczy to zwłaszcza potrzeb prognozowania.

Taka formuła Kongresu Ekonomistów Polskich umożliwia konfrontację dorobku nauk ekonomicznych z oczekiwaniami praktyków życia społeczno-gospodarczego oraz z dorobkiem innych niż ekonomiczne dziedzin nauki. Stąd też organizowane co kilka lat przez Polskie Towarzystwo Ekonomiczne kongresy ekonomistów polskich zawsze były i są traktowane jako ważne wydarzenia, dotyczące fundamentalnych problemów polskiej i globalnej gospodarki oraz nauk ekonomicznych. Tradycje kongresów sięgają roku 1887, kiedy to polscy ekonomiści i prawnicy z trzech zaborów zorganizowali w Krakowie Pierwszy Zjazd Ekonomistów i Prawników. Miał on charakter kongresu, w którym udział wzięło kilkaset osób, a referaty przygotowywali m.in. wielkopolski ekonomista Witold Skarżyński: *O konieczności i możliwości gruntownej reformy kredytu ziemskiego* oraz działacz gospodarczy, ziemianin Antoni Donimirski: *O kolonizacji wewnętrznej*⁶. Powołane do życia w 1945 r. – z inicjatywy trzech wybitnych ekonomistów, profesorów: Adama Krzyżanowskiego, Edwarda Lipińskiego i Edwarda Taylora – Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, w nawiązaniu do XIX-wiecznej tradycji kongresowej, organizuje co kilka lat Kongresy Ekonomistów Polskich. Dotychczas odbyło się 9 takich, organizowanych przez PTE, kongresów.

Historia kongresów ekonomistów wskazuje, że odbywały się one w zróżnicowanych warunkach społeczno-gospodarczych, a także politycznych, stąd i myśli przewodnie stanowiły swego rodzaju *signum temporis*⁷. Dotyczy to także IX Kongresu Ekonomistów Polskich. Odbył się on bowiem w specyficznych warunkach, kształtujących się jako następstwo globalnego, zapoczątkowanego w latach 2007/2008 w USA kryzysu finansowego. Kryzys ten obnażył skalę i zakres globalnie naruszonej równowagi w systemach społeczno-gospodarczych, a także niedostatki i niedostosowania tych systemów oraz wykorzystywanych w nich rozwiązań instytucjonalnych do zmieniającej się dynamicznie rzeczywistości. Zarazem kryzys obnażył słabości i niedostosowania teorii ekonomii do realiów oraz wymogów harmonijnego rozwoju społeczno-gospodarczego i do wymogów kształtowania trwałych podstaw i warunków poprawy jakości życia ludzi.

Spektakularnie uwypuklone przez kryzys globalny, dokonujące się w skali światowej bezprecedensowo głębokie oraz gwałtowne przemiany gospodarcze i społeczne sprawiają, że ekonomiści stają przed problemami i pytaniami, co do których trud-

⁶ Więcej informacji na temat historii PTE i kongresów ekonomistów polskich - m.in. w: W. Roszkowski *Spółeczny ruch ekonomistów w Polsce przed rokiem 1939*, PTE, Warszawa 2010, a także na stronie internetowej PTE: http://www.pte.pl/211_historia_pte.html

⁷ Więcej informacji na temat tych kongresów ekonomistów podano we wprowadzeniu do książki pod red. E. Mączyńskiej, *Polska transformacja i jej przyszłość*, Wydawnictwo PTE, Warszawa 2009 oraz w materiałach IX Kongresu Ekonomistów Polskich: <http://kongres.ptelpl/kongres/publikacje-kongresowe.html>

no o gotowe rozwiązania i jednoznaczne odpowiedzi. Towarzyszą temu ewolucje poglądów, co generuje nowe nurty w teorii ekonomii. Zarazem rodzi się wiele pytań i wątpliwości dotyczących „przyczyn rzeczy”. Stąd waga ich rozpoznawania. Zgodnie bowiem z arystotelesową maksymą, *scire est rerum cognoscere causa* – *wiedza to poznanie przyczyn rzeczy*. Nie zna zatem prawdy i nie ma prawdziwej wiedzy, kto nie zna przyczyn. W pełni dotyczy to też zjawisk społeczno-gospodarczych i nauk ekonomicznych⁸.

Zawarte w tej książce treści tworzą pewien obraz stanu oraz praktycznej użyteczności teorii ekonomii i generalnie nauk ekonomicznych. Zarazem jednak obraz ten wskazuje, że oceny na ten temat nie są jednorodne. Po części wynika to z niejednakowej perspektywy, jaką uwzględniają poszczególni autorzy, a ponadto z różnorodnych podstaw metodologicznych. Taka różnorodność podejść sprzyja pogłębionej refleksji. Jest to ważne, tym bardziej że mimo podejmowanych w skali globalnej i lokalnej rozmaitych przedsięwzięć ukierunkowanych na łagodzenie dysproporcji i wynaturzeń społeczno-gospodarczych w świecie oraz działań zorientowanych na harmonijny rozwój społeczno-gospodarczy, dotychczas niemalże żaden kraj nie może poszczycić się w pełni satysfakcjonującymi efektami w tym obszarze. Powstałe zatem pytanie, dlaczego tak się dzieje. Co jest podłożem słabości w polityce społeczno-gospodarczej i niesatysfakcjonujących jej wyników? Czy i w jakim stopniu ma to związek z teorią ekonomii, z naukami ekonomicznymi, a w jakim z rozwiązaniami systemowymi, w tym instytucjonalnymi? Powstaje zarazem pytanie, czy i w jakim stopniu w procesie przemian możliwe jest ograniczanie dysfunkcji społeczno-gospodarczych. Jaki wkład może tu wnieść teoria ekonomii i nauki pokrewne? Jakie wymogi powinna spełniać teoria ekonomiczna i polityka, żeby przeciwdziałać dysfunkcjom w rozwoju społeczno-gospodarczym?

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne jako wydawca tej książki, decydując się na jej publikację, wychodzi z założenia, że przedstawione w niej treści mogą być pomocne w dochodzeniu do odpowiedzi na wyżej wymienione, a także inne, trudne pytania oraz wyzwania.

Z takim przekonaniem zachęcam do lektury książki.

Elżbieta Mączyńska
Prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego

⁸ Elżbieta Mączyńska, Bogusław Fiedor, Materiały kongresowe: 1) *Sesja plenarna. Fundamentalne problemy w teorii ekonomii i praktyce gospodarczej*; 2) *Autorzy, streszczenia referatów, płyta CD z referatami*, Wydawnictwo PTE, Warszawa 2013, strona internetowa www.kongres.pte.pl/kongres/publikacje-kongresowe.html

Elżbieta Mączyńska

EKONOMIA DLA PRZYSZŁOŚCI. FUNDAMENTALNE PROBLEMY TEORII EKONOMII I PRAKTYKI GOSPODARCZEJ

WPROWADZENIE

Zawarte w tej książce treści dotyczą jednej z intensywnie obecnie dyskutowanych zarówno w kraju, jak i na międzynarodowych forach kwestii, tj. stanu nauk ekonomicznych oraz ich wpływu na rzeczywistość społeczno-gospodarczą. Tematyka ta wiąże się z występującymi w skali globalnej, regionalnej oraz lokalnej nieprawidłowościami, w tym zwłaszcza z utrzymującymi się niekorzystnymi zjawiskami głęboko naruszonej równowagi w różnych obszarach życia społeczno-gospodarczego. Towarzyszy temu narastająca zmienność, niestabilność warunków społeczno-gospodarczych, rośnie tym samym niepewność i ryzyko w gospodarce i życiu ludzi. Przejawia się to m.in. w uporczywie utrzymującym się w wielu krajach wysokim poziomie bezrobocia, głębokich nierównościach dochodowych i wysokiej podatności gospodarek wielu krajów na kryzysy, które w dodatku cechuje rosnąca częstotliwość. Nieprawidłowości w rozwoju społeczno-gospodarczym spektakularnie uwydatnił zapoczątkowany w latach 2007/2008 w USA kryzys globalny – zdaniem wielu ekonomistów, wciąż jeszcze nie do końca zażegnany – ewoluujący od kryzysu finansowego, przez kryzys gospodarczy, po obecny w wielu krajach kryzys zadłużenia. Kryzys ten obnażył skalę i zakres globalnie naruszonej równowagi, w tym równowagi między sektorem finansowym i realnym, z czym – jak się okazuje – światu trudno się uporać. Wśród znawców przedmiotu nie brakuje przy tym opinii, że następstwa tego kryzysu będą długotrwałe i dalekosiężne. Dokonujące się w skali globalnej bezprecedensowo głębokie i gwałtowne przemiany gospodarcze i społeczne oraz przegrupowania sił stawiają przed ekonomistami, teoretykami i praktykami wiele nowych, trudnych pytań i wyzwań. Dotyczy ich właśnie niniejszy tom.

Podstawowa grupa pytań dotyczy stanu teorii ekonomii w kontekście dokonujących się przemian w gospodarce globalnej. Pojawiające się pod wpływem przełomu cywilizacyjnego, czyli przechodzenia do nowego postindustrialnego modelu gospodarki i społeczeństwa, rysy na typowych dla cywilizacji industrialnej rozwiązaniach teoretycznych oraz instytucjonalnych zmuszają do refleksji na ten temat. Jest to niezbędne, tym bardziej że mimo podejmowanych w skali globalnej i lokalnej rozma-

itych przedsięwzięć i wysiłków ukierunkowanych na eliminowanie wynaturzeń, nieprawidłowości społeczno-gospodarczych, w tym przede wszystkim wysokiego poziomu bezrobocia, dotychczas żaden w zasadzie kraj nie może poszczycić się w tych obszarach w pełni satysfakcjonującymi rezultatami. W związku z tym powstaje wiele pytań, pilnie wymagających odpowiedzi. Analiza trudności w przeciwdziałaniu niekorzystnym zjawiskom społeczno-gospodarczym oraz nieskuteczność konwencjonalnych rozwiązań może przy tym mieć związek z tym, że przyczyny tych niekorzystnych zjawisk są niekonwencjonalne. W takich warunkach stosowane w polityce społeczno-gospodarczej konwencjonalne narzędzia, niedostosowane w dostatecznym stopniu do współczesnych trendów i wymogów gospodarki, trendów wynikających z przełomu cywilizacyjnego, stają się nieskuteczne.

Dlatego też zarówno w naukach ekonomicznych, jak i w gospodarce nie sposób przecenić podejścia długofalowego, zorientowanego na prognozowane zmiany. Jednak takie podejście jest tym trudniejsze, im bardziej dynamiczne i głębokie są przemiany społeczno-gospodarcze. Stwierdzenie, że żyjemy w czasach burzliwych, choć brzmi jak truizm, ma dzisiaj, jak chyba nigdy wcześniej, specjalną rangę. Na naszych oczach kurczy się bowiem cywilizacja industrialna, ustępując miejsca innej, nowiej, ciągle jeszcze niedodefiniowanej. Przemiany te przynoszą nie tylko pożądane zmiany, ale także te negatywne – i to nierzadko na większą skalę aniżeli można było oczekiwać. Stąd też i oceny dokonujących się przemian coraz częściej są ambiwalentne. Niekiedy są one drastycznie przeciwstawne. Głębokim przemianom, pożądanym i pozytywnym, nierzadko i niejako nieuchronnie zarazem towarzyszą także elementy destrukcji. Zawsze tak się dzieje, gdy *stare* zastępuje, wypycha *nowe*. Dotyczy to także teorii naukowych. W takich warunkach – co jest naturalne – dochodzi do istotnych przewartościowań także w naukach ekonomicznych. Skutkuje to m.in. głębokimi różnicami poglądów między prominentnymi przedstawicielami głównych szkół ekonomicznych. Towarzyszą temu zarazem ewolucje poglądów, co generuje nowe nurty w teorii ekonomii. Rodzi się przy tym wiele pytań i wątpliwości dotyczących „przyczyn rzeczy”. Stąd waga ich rozpoznawania. Zgodnie bowiem z arystotelesową sentencją prawdziwa wiedza to poznanie przyczyn rzeczy, *scire est rerum cognoscere causas*. Właśnie na teoretyczne i empiryczne rozpoznawanie przyczyn dokonujących się przemian w życiu społeczno-gospodarczym jest ukierunkowana niniejsza publikacja. Zarazem ukierunkowana jest na rozpoznanie podłoża towarzyszących tym przemianom procesów kryzysowo-destrukcyjnych, będących równocześnie i przyczyną, i następstwem głęboko i globalnie naruszonej równowagi w wielu obszarach życia społeczno-gospodarczego.

Zawarte w tej książce treści tworzą pewien obraz stanu teorii ekonomii. Jednak oceny tego stanu i jego oddziaływania na rzeczywistość społeczno-gospodarczą nie są jednorodne. Po części wynika to z faktu różnej perspektywy, jaką uwzględniają poszczególni autorzy tekstów. Są nimi profesorowie ekonomii, w tym piastujący w różnych okresach wysokie funkcje w gospodarce, od premiera rządu i prezesa NBP po cząwszy (Marek Belka) poprzez wicepremierów, odpowiedzialnych za sprawy go-

spodarcze (Zdzisław Sadowski, Grzegorz W. Kołodko, Jerzy Hausner) i na funkcjach ministerialnych kończąc (Jerzy Osiatyński i Marek Ratajczak). Niektórzy autorzy tej książki sprawowali bądź sprawują wysokiego szczebla funkcje kierownicze w krajowych oraz zagranicznych placówkach naukowo-badawczych i dydaktycznych (Andrzej Koźmiński, Lucjan Orłowski, Andrzej Wojtyna, Andrzej Sławiński i Piotr Pysz).

Różnice poglądów uwydatniające się w prezentowanych tekstach autorskich wpisują się w przepełnioną kontrowersjami dyskusję, dość szeroko relacjonowaną w światowej literaturze przedmiotu i dotyczącą kondycji nauk ekonomicznych, a zwłaszcza teorii ekonomii jako nauki odkrywającej i tworzącej teoretyczne podstawy polityki gospodarczej, w tym przede wszystkim makroekonomicznej. Ważnym elementem tej dyskusji jest, pochodzące od światowej sławy ekonomisty-noblisty Edmunda Phelps'a, przypomnienie-przestroga, że „ekonomia nie jest nauką o zarabianiu pieniędzy. To jest nauka o relacjach między gospodarką a życiem społecznym”⁹. Zatem ekonomia to nie chrematystyka, choć nie brakuje osób, które tak sądzą¹⁰.

Większość prezentowanych w tej książce tekstów łączy uznanie przez ich autorów faktu, że ekonomia jako nauka społeczna musi się zmieniać, bo zmienia się świat. Wzloty i upadki m.in. teorii Keynesa, ekonomii neoklasycznej, ale także lepsze i gorsze okresy dla zastosowań ordoliberalnej koncepcji gospodarki rynkowej potwierdzają konieczność uwzględniania w naukach ekonomicznych zmieniającej się rzeczywistości społeczno-gospodarczej. W tym sensie nie ma teorii jedynie słusznych i w każdym nurcie ekonomii, w każdej szkole ekonomii, można znaleźć narzędzia i rozwiązania, które w jednych okolicznościach sprawdzają się w praktyce, a w innych nie. Nieprzypadkowo też teorię Keynesa wielu ekonomistów uznaje za przystającą do trudnych kryzysowych wyzwań w gospodarce, choć i taki pogląd jest kontestowany. Z kolei teoria ordoliberalna – ukierunkowana na ład społeczno-gospodarczy i równoważenie celów ekonomicznych, społecznych i ekologicznych – może być użyteczna jako teoretyczna podstawa przywracania takiego ładu. Obecnie w warunkach wciąż nie w pełni zażegnanego kryzysu globalnego ma to specjalne znaczenie. Powstaje bowiem nowa przestrzeń dla różnorodności nurtów w teorii ekonomii. Różnorodność stanowi przeciwwagę dla tak charakterystycznego dla ostatnich dekad neo-liberalnego zdoktrynalizowania i monetarystycznego monizmu teoretycznego reprezentowanego przez szkołę chicagowską. W związku z tym można mieć nadzieję, że w większym niż dotychczas stopniu znajdzie potwierdzenie pogląd Edmunda Phelps'a, że: „Teraz, w obliczu nietypowego i niezrozumiałego kryzysu, ekonomiczne teo-

⁹ *Rynek w cuglach*. Edmund S. Phelps, amerykański ekonomista, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii, w rozmowie z Jackiem Żakowskim analizuje obecne kłopoty gospodarki amerykańskiej i światowej; „Polityka”, 14 października 2008 r., <http://www.polityka.pl/tygodnikpolityka/spoleczenstwo/270751,1,rozmowa-z-noblista-edmundem-phelpsem.read>

¹⁰ Chrematystyka to nauka o wzbogacaniu się, nauka o uzyskiwaniu dóbr przez zamianę, w przeciwstawieniu do zyskiwania ich własną produkcją, <http://www.gutenberg.czyz.org/word,11069>. Wg Arystotelesa chrematystyka jest poprzedniczką ekonomii politycznej; Arystoteles, *Etyka nikomachejska*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2012.

rie muszą być przemyslane na nowo. A w ślad za tym będą musiały nastąpić zmiany w myśleniu o polityce gospodarczej rządów. W praktyce te zmiany już następują. Ekonomia wraca do wyrafinowanego myślenia. Zrywa z intelektualną prostotą i ideologiczną arogancją szkoły chicagowskiej”¹¹.

Pod wpływem dokonujących się przemian w rzeczywistości społeczno-gospodarczej stopniowo zaczynają się wyłaniać alternatywne nurty ekonomii. Stopniowo rozwija się ekonomia złożoności, czerpiąca inspiracje z ekonomii behawioralnej, ekonomia wiedzy niedoskonałej, rozwija się ekonomia instytucjonalna. W ramach ekonomii złożoności dąży się do pokazania każdego zjawiska ekonomicznego z uwzględnieniem możliwie wielu jego aspektów, nie tylko w wymiarze ilościowym, ale również jakościowym, także z wykorzystaniem dorobku innych dyscyplin naukowych, w tym np. socjologii, psychologii, etyki, ekologii czy antropologii. Te nowe nurty w teorii ekonomii, choć wciąż z trudem znajdują przełożenie na politykę społeczno-gospodarczą, uwzględniają to, czego brakuje w ekonomii głównego nurtu, w ekonomii neoklasycznej, w neoliberalizmie. Kwestie te znajdują odzwierciedlenie w prezentowanych w tym tomie tekstach.

Grzegorz W. Kołodko wskazuje na potrzebę „Nowego Pragmatyzmu”. Zdaniem tego autora „ekonomia jest nie tylko sposobem interpretowania przeszłości i analizowania teraźniejszości, ale musi być też instrumentem odczytywania i kształtowania przyszłości. Z jednej strony pokazywać powinna bieg nieuniknionych przyszłych procesów społeczno-gospodarczych, oraz ich styków z kulturą i technologią, z polityką i środowiskiem, do których trzeba odpowiednio i zawczasu się przygotowywać. Z drugiej strony ekonomia przyszłości musi pokazywać uwarunkowania i mechanizmy zjawisk i procesów, które zdarzyć się mogą, ale nie muszą. Dysponując teoretycznym rozpoznaniem w tej materii, uruchamiać można oparte na wiedzy polityki i strategii potrójnie – gospodarczo, społecznie i ekologicznie – zrównoważonego rozwoju. W przyszłości dominować będzie heterodoksja, a sama ekonomia nasiąkać będzie coraz bardziej interdyscyplinarnością. Następnym pokoleniom potrzebna jest gospodarka umiaru i opisująca ją teoria, w odróżnieniu od dotychczas dominującej gospodarki albo niedoboru, albo nadmiaru”.

Stan teorii ekonomii jest też przedmiotem rozważań Andrzeja Wojtyny, który stwierdza, że: „Można by się spodziewać, że ostra krytyka medialna kierowana w wyniku obecnego kryzysu pod adresem ekonomistów w ogóle, a ekonomistów głównego nurtu w szczególności, doprowadzi do większego otwarcia czołowych uniwersytetów na nowe idee. Jak się jednak okazuje, ramy instytucjonalne prowadzenia i publikowania badań oraz wynikające z nich bodźce, którymi kierują się naukowcy, cechują się bardzo dużą inercyjnością.(...) Powstaje nawet wrażenie, że po przejściowym, silniejszym otwarciu się głównego nurtu na początku kryzysu, nastąpi powrót do *status quo ante*, a być może nawet silniejsze „zwarcie szeregów”.

¹¹ Rynek w cuglach..., op. cit.

Natomiast Marek Ratajczak dochodzi do wniosku, że „znaczna część uczestników światowej dyskusji na temat kondycji ekonomii jako nauki zaczęła stawiać w sposób nie w pełni uprawniony znak równości między kryzysem gospodarczym a kryzysem ekonomii jako nauki”. Zarazem autor ten wskazuje na znaczenie rozwoju i doskonalenia edukacji ekonomicznej, w tym ukierunkowanej na zobiektywizowaną interpretację różnych nurtów w teorii ekonomii, łącznie z należytą interpretacją klasycznej, smithowskiej koncepcji liberalizmu.

Liberalizm bowiem to koncepcja generalnie dobrze służąca racjonalności polityki społeczno-gospodarczej. Jednak jak każda koncepcja podlega ewolucji pod wpływem zmian rzeczywistości. W wyniku tego obok klasycznego smithowskiego liberalizmu pojawiają się nowe, różniące się między sobą jego odmiany, w tym przede wszystkim neoliberalizm i ordo-liberalizm. Dlatego też w wykorzystywaniu liberalizmu w praktyce i polityce społeczno-gospodarczej niezbędne jest odróżnianie jego odmian. Tymczasem w literaturze i publicystyce ekonomicznej występuje wyraźny zamęt pojęciowy. Pojęcia *liberalizm*, *neoliberalizm* oraz *ordoliberalizm* nierzadko są używane zamiennie, niemalże jako synonimy, bez dokładnego zdefiniowania ich istoty i niezbędnego rozróżnienia. Jest to teoretycznie, praktycznie nieuprawnione i zagraża nie tylko nieprawidłowymi, niezobiektywizowanymi interpretacjami następstw liberalizmu, następstw liberalizacji gospodarki ale, co ważniejsze, błędami w polityce społeczno-gospodarczej. Na złożoność i wagę tej kwestii zwraca uwagę Piotr Pysz oraz pisząca te słowa.

Na słabości teorii ekonomii zwraca także uwagę Marek Belka. Podkreśla, że „źródła obecnego kryzysu mają bardzo różnorodny i dość wszechstronny charakter, ale na pewno są wśród nich i luki w teorii ekonomii, i błędy w polityce makroekonomicznej oraz regulacyjnej. Z tej diagnozy wynikają więc w naturalny sposób postulaty pod adresem rozbudowy, uzupełnienia i zmian w teorii ekonomii”. Marek Belka podkreśla zarazem konieczność zmian w polityce makroekonomicznej, w tym zmian instytucjonalnych.

W ocenach polityki makroekonomicznej, polityki społeczno-gospodarczej i instytucjonalnej, z uwzględnieniem dorobku teorii ekonomii, obecnie newralgiczną kwestią są rosnące nierówności podziału dochodów. Zdzisław Sadowski stawia i uzasadnia w związku z tym tezę, że „dla rozwoju światowego w perspektywie obecnego stulecia zagrożenie społeczne wynikające z narastających nierówności podziału stało się już groźniejsze od zagrożenia ekologicznego”.

Na kwestie społeczne zwraca też uwagę Jerzy Hausner wskazując, że: „Polityka gospodarcza – aby miała szanse być skuteczna – musi opierać się na dobrym rozumieniu zachodzących w gospodarce procesów społecznych. Zarazem J. Hausner podkreśla, że „globalny kryzys gospodarczy prowokuje rewizję szeregu ustaleń neoklasycznej teorii ekonomicznej”. Do „ekonomii głównego nurtu” stopniowo wchodzi wiele składników ekonomicznej heterodoksji. Tym samym teorie ekonomiczne szerzej niż w przeszłości „przyswajają” osiągnięcia innych nauk społecznych. Jak dotychczas rewizja w obszarze teorii w niewielkim stopniu rzutuje na politykę go-

spodarczą. Jeśli już tu pojawia się coś nowego, to raczej na zasadzie odświeżenia dawnych i porzuconych praktycznie koncepcji, czego przykładem może być „nowa polityka przemysłowa”.

Na konieczność przewartościowań i zmian priorytetów w polityce społeczno-gospodarczej zwraca też uwagę Jerzy Osiatyński, eksponując wysokie, społeczne i gospodarcze koszty stosowanego obecnie w tej polityce instrumentu, jakim jest, zgodna z teorią głównego nurtu w ekonomii, antyinflacyjna „polityka utrzymywania dostatecznie wysokich stóp bezrobocia za pomocą restrykcyjnej polityki fiskalnej i pieniężnej...”.

Z kolei Andrzej Sławiński, analizując przyczyny kryzysu globalnego oraz dysfunkcje strefy euro, stwierdza, że przyjęcie w ekonomii, w ramach *nowej klasycznej syntezy* „założenia racjonalności oczekiwań implikuje wniosek, że uczestnicy życia gospodarczego znają najbardziej prawdopodobny bieg przyszłych zdarzeń w gospodarce. Gdyby rzeczywiście tak było, to prowadziłoby to do skoordynowania decyzji uczestników życia gospodarczego w sposób zapewniający utrzymanie równowagi w gospodarce”. Kryzys globalny jest jednak bezdyskusyjnym tego zaprzeczeniem.

Stąd też Lucjan Orłowski konstatuje, że „doświadczenia tego kryzysu wskazują, że polityka makroekonomiczna powinna w większym stopniu uwzględniać transmisje zaburzeń w systemie finansowym na sferę realną, co przekłada się na konieczność wkomponowania ryzyka finansowego do modeli sterowania i prognozowania gospodarki”.

Andrzej Koźmiński zaś w kontekście roli państwa w gospodarce przedstawia istotę i koncepcję kształtowania „przedsiębiorczego państwa” i zastanawia się na możliwością wdrożenia tej koncepcji w praktyce. Autor ten wskazuje przy tym na konieczność uruchomienia „politycznego mechanizmu zmierzającego do stopniowej aktywizacji przedsiębiorczej roli państwa”.

Już ten ogólny tylko przegląd wskazuje na znaczenie poszukiwania nowych rozwiązań w teorii ekonomii oraz w jej praktycznym wykorzystywaniu, umożliwiającym harmonijny rozwój społeczno-gospodarczy i racjonalne kształtowanie przyszłości. Istotne jest przy tym, aby potencjał intelektualny był wykorzystywany w tym właśnie kierunku, a nie marnotrawiony na zajądłe nierządki, uporczywe spory doktrynalne. Jest to istotne tym bardziej, że historia aż nadto wyraziście dowodzi, że klótnie i niezgoda gubiły nawet wielkie państwa (*discordia civium plerumque magnas civitates pessumdedit*).

Pozostaje zatem mieć nadzieję, że zawarte w tym tomie treści będą sprzyjać lepszemu rozumieniu różnych nurtów teorii ekonomicznej oraz zobiektywizowanej ocenie praktycznej użyteczności tych nurtów i ich racjonalnemu wykorzystywaniu w praktyce.

Grzegorz W. Kołodko*

NOWY PRAGMATYZM, CZYLI EKONOMIA I POLITYKA DLA PRZYSZŁOŚCI

Wstęp

Jak pogodzić praktyczne podejście do gospodarki z pryncypialnością? Czy można być gospodarczym pragmatykiem i człowiekiem z zasadami? Czy warto? Można i warto.

Jeśli chcemy, aby świat przyszłości był światem pokoju i w miarę harmonijnego rozwoju – a przecież chcemy bardzo, to należy do procesów ekonomicznej reprodukcji wnieść nowe wartości, ale przy tej okazji ani przez chwilę nie powinno zapominać się o pragmatyzmie, który jest fundamentalną, niezbywalną cechą racjonalnego gospodarowania. Potrzebny jest pragmatyzm sprzyjający wielokulturowości i wychodzący z systemu wartości, które sprzyjają partycypacyjnej globalizacji, inkluzywnym instytucjom, spójności społecznej i zrównoważonemu rozwojowi.

Nie ma tu sprzeczności, ponieważ występuje daleko posunięta tożsamość nadrzędnych wartości przyświecających społecznemu procesowi gospodarowania oraz jego ekonomicznym celom. W obu ujęciach najważniejszy jest potrójnie zrównoważony długofalowy rozwój społeczno-gospodarczy. Potrójnie, co oznacza:

1) wzrost zrównoważony ekonomicznie, czyli w odniesieniu do rynków towarów i kapitału oraz inwestycji i finansów, a także siły roboczej;

2) wzrost zrównoważony społecznie, czyli w odniesieniu do sprawiedliwego, akceptowanego społecznie podziału dochodów oraz stosownego udziału podstawowych grup ludności w usługach publicznych, a także siły roboczej;

3) wzrost zrównoważony ekologicznie, czyli w odniesieniu do zachowania odpowiednich relacji pomiędzy działalnością gospodarczą człowieka i naturą.

Zatem nie ma konieczności poświęcania podstawowych zasad na ołtarzu doraźnych spraw koniunkturalnych czy taktycznych, trzeba natomiast tym pryncypiom pod-

* Prof. dr hab. Grzegorz W. Kołodko, Centrum Badawcze Transformacji, Integracji i Globalizacji TIGER, Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie, członek Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN oraz Europejskiej Akademii Nauki, Sztuki i Literatury; e-mail: kołodko@tiger.edu.pl

porządkować praktyczną działalność strategiczną. Ten imperatyw wyznacza ścieżkę ewolucji ekonomii politycznej przyszłości. Dobra ekonomia to nie tylko opis świata; to także instrument jego zmiany na lepsze.

Relacje dochodów mają zasadnicze znaczenie dla długookresowego wzrostu gospodarczego. W szczególności sprzyja mu ich zrównoważony podział. Wniosek ten oparty jest na komparatywnych badaniach długich szeregów czasowych i jest niepodważalny (szerzej na ten temat – zob. Wilkinson, Pickett 2011). Wzrost gospodarczy jest bardziej trwały w krajach o względnie niskim stopniu nierówności dochodowych. Co więcej, relacje dochodowe ważyły tam na dynamice gospodarczej więcej niż liberalizacja handlu i jakość instytucji politycznych (zob. Berg, Ostry 2011). Już ta konstatacja pokazuje, na co polityka rozwoju w przyszłości powinna zwracać szczególną uwagę, a mianowicie, że kluczową wagę mają instytucje ekonomiczne – instytucje w znaczeniu behawioralnym, nie organizacyjnym, czyli reguły postępowania, zasady ekonomicznej gry oraz stosunki podziału. Na wyzysku nie można budować dobrobytu, na zysku osiąganym w warunkach inkluzywnych instytucji politycznych i ekonomicznych – tak.

Ogromne znaczenie ma możliwość realizowania dwu celów za jednym zamachem, a to dzięki temu, że jeden z nich – zrównoważony społecznie podział dochodów – jest zarazem środkiem do realizacji drugiego, czyli wzrostu gospodarczego. Tej zależności nie potrafiła i nie chciała pojąć neoliberalna myśl ekonomiczna oraz opierająca się na niej polityka gospodarcza i dlatego, prowadząc do poważnego kryzysu, sama się unicestwiała (por. Roubini i Mihm 2011). Nie potrafiła tego pojąć także myśl ekonomiczna przyświecająca różnym odsłonom kapitalizmu państwowego i dlatego także on nie ma przed sobą świetlanej przyszłości (por. Halper 2010). Czas na Nowy Pragmatyzm (zob. Kołodko 2013).

Bynajmniej nie lekceważąc rywalizacji neoliberalnego kapitalizmu z kapitalizmem państwowym, nie ta dychotomia będzie miała zasadnicze znaczenie dla przyszłości. O jej kształcie przesądzi wynik konfrontacji obu tych odsłon współczesnego kapitalizmu ze społeczną gospodarką rynkową w formie Nowego Pragmatyzmu. Główna linia starcia przebiegnie między usiłującym odzyskać siły i pozycję neoliberalizmem oraz wrogiem wobec niego kapitalizmem państwowym a koncepcją autentycznego postępu społeczno-gospodarczego. Z jego owoców jak najwięcej powinny czerpać masy ludzi, a nie wąskie kręgi kierujące się partykularnymi interesami oraz ich dobrze opłacani lobbyści w polityce, mediach i nauce. Żaden z układów, w którym rozległy obszar niedogodności ekonomicznych nazywa się marginesem wykluczenia społecznego, a równocześnie wąski margines nazywany elitami opływa w nadmiernym bogactwie, nie ma przed sobą dobrej przyszłości.

To ciekawe, że w literaturze ekonomicznej wciąż pojawiają się – i wciąż są nagłaśniane – jednostronne czy wręcz tendencyjne interpretacje procesów rozwojowych, usiłujące sprowadzać problem a to do dychotomii własności prywatnej i państwowej (czy też, w innym ujęciu, indywidualnej czy zbiorowej), a to do przeciwstawiania rynku i państwa, albo też do konfrontowania leseferyzmu z interwencjonizmem.

Gdyby wybór był tak prosty, jak tego rodzaju alternatywy sugerują, nie mielibyśmy aż tylu wyzwań i nie potrzeba byłoby aż tylu ekonomistów.

To zdumiewające, jak można mieszać pojęcia i kategorie ekonomii rozwoju, usiłując wmówić sobie i innym, że w największym stopniu to właśnie neoliberalny kapitalizm typu anglo-amerykańskiego cechuje się największą dozą inkluzywności (Europejczyk powiedziałby: „spójności”) politycznej i ekonomicznej. Sugeruje się, że w porównaniu do wszystkiego innego w dziejach – od Imperium Rzymskiego poprzez Chiny dynastii Ming po Związek Radziecki – czy też współcześnie od Argentyny poprzez Turcję do Wietnamu – system ten jest wyzuty z elementów wyzysku, a rzekomo szeroki udział szerokich rzesz społecznych jest źródłem osiągniętego tam wysokiego poziomu rozwoju (por. Acemoglu, Robinson 2012).

To znamienne, że nawet siedlisko ekonomicznej ortodoksji, jakim przez lata był Międzynarodowy Fundusz Walutowy, przyznaje, że polityka przewycięzania kryzysu w krajach wysoko rozwiniętych – zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Unii Europejskiej – powinna bardziej skoncentrować się na podniesieniu wpływów podatkowych (przede wszystkim od zamożniejszych warstw ludności) aniżeli na cięciu wydatków budżetowych (przede wszystkim adresowanych do warstw uboższych). Od razu dodajmy, że zwiększanie wpływów fiskalnych nie musi zawsze i wszędzie sprowadzać się do podnoszenia podatków, gdyż cel ten można osiągać również poprzez likwidację zwolnień i wyłączeń oraz usprawnienie ściągania należności. Przy takiej orientacji następują pro wzrostowe zmiany w strukturze finalnego popytu oraz zmniejsza się skala dysproporcji dochodowych, co sprzyja zarówno ograniczaniu przyczyn kryzysu, jak i jego następstw. Podobnie w gospodarkach emancypujących się redystrybucja dochodów, prowadząca do redukcji nierównomierności w ich podziale, w długim okresie sprzyja rozwojowi gospodarczemu (por. Malinowski 2013).

1. Podział dochodów a dynamika gospodarcza

Co więcej, od pewnego poziomu dochodu narodowego można osiągnąć większy przyrost społecznego zadowolenia z jego mniej nierównomiernego podziału niż z ilościowego wzrostu. To podpowiedź dla polityki gospodarczej o kapitalnym znaczeniu. Zresztą nie tylko dla polityki, bo też dla systemu wychowawczo-dydaktycznego. Im bardziej ludzie będą to rozumieli, tym łatwiej będzie w takim kierunku pójść. Ale zarazem jest to ryzyko, gdyż polityka, opierając się na takiej tezie, zamiast być pragmatyczna, może okazać się populistyczna. Trudność to tym większa, że przyrost produkcji dość łatwo mierzyć, co zaś tyczy się zadowolenia ludzi, łatwo manipulować jego szacunkami (zob. OECD 2011).

Można odczuwalnie podnieść to zadowolenie, obniżając wskaźnik Giniego o określoną frakcję punktu, zamiast śrubować tradycyjnie liczony PKB o kolejne procenty. Polityka gospodarcza w przyszłości coraz częściej będzie musiała się uciekać do takiego kierunku działań, co będzie o tyle łatwiejsze, że z jednej strony coraz wyż-

szy jest bezwzględny poziom produkcji i konsumpcji, z drugiej zaś większa niż poprzednio jest obecna skala nierównomierności dochodów. Innymi słowy, odnośnie do nierówności jest skąd schodzić. O ile w krajach biednych przez jeszcze wiele lat największe znaczenie będzie miał tradycyjnie rozumiany wzrost gospodarczy, czyli ilościowe zwiększanie produkcji, to w większości krajów bogatych – z wyjątkiem społecznych gospodarek rynkowych charakteryzujących się niskim stopniem nierównomierności – ważniejsze od ilościowego wzrostu sztuk, kilogramów, metrów, litrów będą odpowiednio ukierunkowane zmiany proporcji dochodów.

Nieuzasadnionym nierównościom – zwłaszcza wynikającym z patologii stosunków podziału – należy zdecydowanie przeciwdziałać, ponieważ osłabiają wzajemne zaufanie ludzi, co szkodzi kapitałowi społecznemu, tak bardzo pożądanemu w procesach rozwoju. Jeśli zaufaniem nie obdarzają się różne grupy zawodowe i środowiskowe, jeśli społeczeństwo nie darzy zaufaniem władzy, a ta jemu się odwzajemnia, jeśli nawzajem nie ufają sobie przedsiębiorcy, to kapitał społeczny, zamiast się pomnażać, podlega erozji. W gospodarce bywa podobnie jak w rodzinie; jeśli nawet nie brakuje pieniędzy, ale nie starcza zaufania, rzeczy źle się mają.

A co z akumulacją kapitału? Przecież jest ona niezbędna do normalnego funkcjonowania gospodarki, przede wszystkim do inwestowania w modernizację istniejących i tworzenie nowych mocy wytwórczych. Czy mniej rozciągnięta drabina dochodów nie osłabi skłonności do oszczędzania, a tym samym tworzenia kapitału i inwestowania go w lepszą przyszłość? Bynajmniej. Gdyby tak miało być, nie należałoby zmniejszać rozpiętości dochodów. Ale, pomijając wyjątkowe sytuacje, tak nie jest. Nie ma ani empirycznego, ani teoretycznego dowodu, że w gospodarkach o bardziej spłaszczonej strukturze dochodów oszczędza się i inwestuje mniej. Wystarczy prześledzić bieg stosownych procesów w sferze formowania się kapitału w Austrii, Francji, w państwach nordyckich i innych krajach o zbliżonej z tego punktu widzenia charakterystyce, aby przekonać się, że ich bardziej egalitarne społeczeństwa potrafiły oszczędzać nie mniej niż w krajach o bardziej elitarnym typie stosunków podziału.

Poświadczają to również konkluzje, które nietrudno wyprowadzić z porównania gospodarek z tzw. dużym państwem, w porównaniu z tymi, gdzie państwo jest „małe”. Otóż podczas kilkudziesięciu lat (1960–1995) w krajach z małym, około 30-procentowym udziałem państwa w redystrybucji dochodu narodowego (i w związku z tym z większymi nierównościami w jego podziale) stopa inwestycji, czyli ich procentowy udział w PKB, wynosiła średnio 20,7%, a w krajach z dużą skalą redystrybucji budżetowej, z około 50-procentowym udziałem państwa w PKB (i w związku z tym stosunkowo mniejszymi nierównomiernościami w podziale dochodów), stopa inwestycji wynosiła średnio 20,5%¹. Żadna różnica. Można mieć taką samą zdolność do

¹ Piszę „w związku z tym”, sugerując oczywisty związek pomiędzy relatywnie większą skalą budżetowej redystrybucji a względnie mniejszą skalą nierównomierności w podziale dochodów. Tak jest w krajach o inkluzywnych instytucjach, o relatywnie wysokim stopniu spójności społecznej. Możliwe są však przypadki, gdzie państwo jest „duże”, ale korzystają z jego dobrodziejstw nie rzesze

formowania kapitału, co decyduje o wzroście gospodarczym w przyszłości, przy bardziej zrównoważonym podziale dochodów, co współdecyduje o satysfakcji ze stanu gospodarki w teraźniejszości. I to jest ważna wytyczna polityki gospodarczej. Tak właśnie powinno być w przyszłości.

Nieustanny wzrost ludzkich potrzeb, z towarzyszącym im nieodpartym pragnieniem ich zaspokojenia, to obosieczny miecz. Pokonuje wiele barier i, permanentnie stymulując koniunkturę gospodarczą, jest niezbywalnym ogniwem procesu reprodukcji rozszerzonej, czyli wzrostu gospodarczego. Zarazem jest to siła dewastująca, ponieważ potrafi zamulać umysły, psuć preferencje, prowokować naganne cechy i w konsekwencji wprowadzać do gospodarowania elementy irracjonalne.

Wielkim problemem jest nieustanny wzrost aspiracji konsumpcyjnych. Rozległy kryzys przełomu pierwszej i drugiej dekady XXI wieku co najwyżej je lekko stonował i co nieco przesunął w czasie. To także wytwór określonego systemu wartości. Od czasu, gdy kilka wieków temu ludzkość wyrwała się z oków reprodukcji prostej, kiedy to wielkość i warunki produkcji i konsumpcji odtwarzały się z okresu na okres bez zmian, i przeszła do reprodukcji rozszerzonej, kiedy to z okresu na okres wytwarza coraz więcej – apetyty są niezaspokojone. Kiedyś potrzebne było tyle, aby przeżyć na podobnym poziomie jak dzień, rok czy pokolenie wcześniej, teraz – im więcej, tym lepiej. Ale czy naprawdę lepiej? Ilekolwiek by wyprodukować, ilekolwiek by skonsumować, chce się więcej. Powiadają, że apetyt rośnie w miarę jedzenia, panoszy się ekonomiczne obżarstwo bez umiaru, a wraz z nim gospodarcza otyłość i liczne wynikające stąd społeczne patologie. Gospodarce potrzebna jest zdrowa dieta, tak jak jest ona niezbędna sprawnie funkcjonującemu organizmowi. Gospodarce przyszłości potrzebny jest umiar.

Pomimo że rośnie zaspokojenie potrzeb, jeszcze szybciej rosną same potrzeby. W efekcie – choć trwa wzrost gospodarczy – zwiększa się luka pomiędzy potrzebami a ich zaspokojeniem. Pomimo że ma się więcej, jest gorzej. To problem w istocie psychologiczny, ale o ogromnych konsekwencjach ekonomicznych. No i, idąc dalej, politycznych. Swego czasu określiłem ten syndrom jako paradoks niższego poziomu zaspokojenia potrzeb przy wyższym poziomie konsumpcji (Kołodko 1984). Jak rozwiązać ten problem? Bo że rozwiązać go trzeba, nie powinno podlegać wątpliwości, w innym bowiem przypadku trwać będzie pościg za dewastującym środowisko i powodującym zaburzenia społeczne wzrostem ilości wytwarzanych towarów bez wzrostu satysfakcji z ich spożywania. Gdzie tu sens?

Dotychczasowa logika społecznego procesu reprodukcji polega na autonomicznie rosnących potrzebach posiadania i konsumowania rozmaitych towarów, co stymuluje wzrost ich produkcji. Równocześnie rosną dochody, za które można nabywać wytwarzane dobra i świadczone usługi. Rosną także same potrzeby, które w epoce konsumeryzmu z reguły utrzymują się powyżej poziomu ich zaspokojenia. Utrzymuje się

społeczne, lecz tzw. elity, częstokroć skorumpowane, co jest nierzadkim przypadkiem w gospodarkach państwowego kapitalizmu.

zatem określony stan napięcia, który jest zarówno siłą motoryczną wzrostu gospodarczego, jak i powodem niezadowolenia z istniejącego stanu rzeczy. Jeśli potrzeby rosną szybciej, niż rośnie czyniąca im zadość gospodarka, rośnie też indywidualna i społeczna frustracja. Jest tylko jeden sposób na wyjście z tego syndromu: spowolnienie tempa wzrostu potrzeb.

Teoretycznie można by postulować przyspieszenie tempa wzrostu produkcji, ale z dobrze już nam znanych powodów praktycznie nie jest to ani możliwe, ani też aksjologicznie nie jest wskazane. Co więcej, z istoty obecnego kształtu mechanizmu reprodukcji wynika, że przyspieszenie wzrostu gospodarczego powoduje jeszcze większe przyspieszenie narastania apetytów konsumpcyjnych i ponownie system staje w obliczu tego samego syndromu, tyle że wszystkiego jest więcej – kłopotów też.

Podczas gdy nonsensem ekonomicznym jest postulowanie zerowego wzrostu, nonsensem społecznym jest postulowanie puszczenia kwestii potrzeb konsumpcyjnych na żywioł. Tradycyjna ekonomia przyjmuje założenie, że potrzeby są nieograniczone i w zasadzie w ogóle nie zajmuje się tą kategorią. Skupia się na badaniu czynników kształtujących efektywny popyt, a więc tylko na potrzebach, które mogą być zaspokojone, gdyż wsparte są realną siłą nabywczą. Jak chcesz mieć najnowszego iPada – jest to potrzeba. Jak masz za co go kupić – jest to popyt. Wobec tego, jeśli go chcesz, ale nie masz za co kupić, nie stanowisz przedmiotu zainteresowania wąsko pojmowanej ekonomii, gdy zaś znajdują się pieniądze na taki wydatek, stajesz się obiektem jej dociekań.

Można zawęzić podejście do sprawy i zajmować się wyłącznie tym, jak wykreować popyt, aby można było sprzedać to, co potrafimy wytworzyć. Lepiej wszakże jest poszerzyć pole rozważań i znaleźć odpowiedź na pytanie, które z potrzeb i jak pobudzać, aby w ten sposób motywować ludzi do kształcenia się i bardziej wydajnej pracy, co zaowocować musi wyższymi dochodami, a w rezultacie również większym popytem. Już z tego widać, że nowoczesna ekonomia nie może nie zajmować się mechanizmami kształtowania potrzeb i sposobami ich zaspokajania. Czyni to m.in. ekonomia behawioralna i niektóre społecznie zorientowane nurty myśli ekonomicznej.

2. Potrzeby i popyt

Badanie potrzeb – ich charakteru i struktury, priorytetów i preferencji – jest konieczne z punktu widzenia sterowania rozwojem realnej sfery gospodarki. Istotną część potrzeb bowiem z czasem staje się popytem. Na wiele potrzeb, które na szczeblu mikroekonomicznym usiłuje rozpoznać marketing i które bada ekonomia eksperymentalna, należy spojrzeć jak na popyt potencjalny. Na razie nie ma go na rynku (albo jest w formie „wystawowych zakupów”, czyli spacerowania po handlowych pasażach, aby zobaczyć, „co dają”, i pomarzyć, co by się kupiło, jakby było za co), ale może się tam z czasem pojawić. Naturalnie, nie będzie to li tylko funkcją czasu, lecz i wzrostu realnych dochodów nabywców bądź też zmian ich preferencji kon-

sumpcyjnych. Tak więc część potrzeb to popyt potencjalny, który stanie się popytem realnym, i trzeba zawczasu wiedzieć, jaką realną podażą przyjdzie go zrównoważyć. Jeśli sprawa dotyczy nowego typu smartfonu, trzeba ją zostawić wyłącznie rynkowi. Jeśli dotyczy usług z zakresu ochrony zdrowia albo rozwoju motoryzacji, nie zaszkodzi, jeśli również państwo uwzględni implikacje nadchodzących zmian w polityce budżetowej i inwestycyjnej.

Na pewno z biegiem czasu będziemy czego innego chcieli, bo co innego będziemy mieli. I co innego będziemy wiedzieli. Wciąż będąc pod presją luki pomiędzy potrzebami i pragnieniami a zaspokojeniem i posiadaniem, będziemy motywowani do poszukiwania dodatkowej porcji dochodów, bo podnoszenie standardu życia będzie wymagać większych wydatków. Nie mogąc mieć więcej i lepiej dzisiaj, będziemy się starać, aby mieć więcej i lepiej jutro. Ekonomia przyszłości zatem to nie ekonomia stanu, lecz ekonomia zmian. Odpowiada nie tyle na pytanie, jak jest i co od czego w sferach produkcji, podziału i wymiany zależy, ale jak będzie i co od czego będzie zależało.

Sprawa jest niezwykle złożona z każdego punktu widzenia: etycznego, psychologicznego, społecznego, ekonomicznego, prawnego, politycznego. Nie można przecież ludziom zabraniać pragnienia posiadania czegoś, jak również nie można im nakazywać, aby czegoś chcieli. To byłaby rzeczywistość orwellowska. Naturalnie, są wyjątki, w których sytuację należy kontrolować, zwłaszcza tam, gdzie występują negatywne zewnętrzne efekty konsumpcji, jak w przypadku narkotyków, broni strzeleckiej czy nieokiełzanego hazardu. W interesie społecznym tego typu potrzeby muszą być tłamszone, należy więc zorganizowaną działalnością zapobiegać ich rozprzestrzenianiu się. Pewne potrzeby nie mogą być nieodparte.

Pewne – czyli które i kto ma to rozstrzygać? Zdania są podzielone. Nie powiodła się prohibicja w USA w latach 20. Ale czy tak samo byłoby z liberalizacją rynku łagodnych narkotyków? Co dałoby rozluźnienie rynku pornografii? Na pewno jego ekspansję. Dlatego też, ze względu na wyznawane wartości, prawie wszędzie ustawodawcy wprowadzili obostrzenia, co wy tłumilo eskalację potrzeb w tym zakresie (bez żadnych formalnych ograniczeń z pewnością byłaby niemała), ale zarazem uruchomiło mechanizmy czarnego rynku, a tym samym konieczność jego penalizacji. Jednakże nieco większa tolerancja w Holandii wobec „miękkich” narkotyków spowodowała spadek popytu na szkodliwe „twarde” środki odurzające. Doświadczenia Danii sugerują, że liberalizacja rynku pornografii przyczyniła się do spadku poziomu przestępstw seksualnych. Z punktu widzenia zakładanego celu kulturowego i wychowawczego stosowanie wyłącznie rygorystycznych zakazów daje ograniczone efekty i niekiedy przynosi ujemne skutki uboczne. Nie tędy zatem droga.

To którądy? Sam rynek nigdy nie stawia czoła temu wyzwaniu, a więc potrzebne są określone organizacje społeczne, a przede wszystkim państwo z jego regulacjami oraz inwestycjami w kapitał ludzki, bo im wyższy płynący stąd poziom świadomości społecznej, tym większa umiejętność inteligentnego kształtowania własnych potrzeb. Dodać warto, że wykształcenie ma zasadniczy wpływ na charakter potrzeb.

Wraz ze wzrostem wykształcenia potrzeby przesuwają się w stronę dóbr i usług kultury. Wraz ze wzrostem dochodów, którym nie towarzyszy wzrost wykształcenia, bynajmniej tak być nie musi. Ma to określone konsekwencje dla gospodarki, która powinna dostosować strukturę oferowanej podaży do wynikających stąd przekształceń w strukturze efektywnego popytu. Podajmy klasyczny przykład: mniej wódki, więcej książek. Tę pierwszą potrzebę warto ograniczać, tę drugą kultywować, stosując w tym celu m.in. instrumenty fiskalne.

Na pytanie o drogę pedagog odpowiedziałby: przez edukację i wychowanie. Duchowny nie miałby wątpliwości, że rzecz w sumieniu kształtującym pożądane nawyki i zachowania. Psycholog zasugerowałby kultywowanie właściwych cech charakteru jednostki. Socjolog doradziłby tworzenie atrakcyjnych wzorców interakcji społecznych odchodzących od konsumeryzmu.

Co ma zrobić ekonomista? Neoliberalny wie: zostawić sprawy samym sobie i dalej opowiadać dyrdymałki w rodzaju, że i czyścibut może zostać milionerem albo współcześnie każdy absolwent szkoły biznesu krezusem; wystarczy, że będzie miał ogromną ochotę i żadnych skrupułów. Natomiast uczciwy ekonomista podejdzie do sprawy interdyscyplinarnie i pragmatycznie. Wpierw spróbuje dowiedzieć się jak najwięcej z zakresu przedmiotowego wszystkich powyższych dyscyplin, aby potem zaproponować zespół długookresowych działań na obszarze całego trójkąta rozwoju wyznaczonego przez wartości, instytucje i politykę. I z pewnością ani przez chwilę nie zapomni o tym, że to, czego ludzie chcą, w ogromnym stopniu zależy od tego, co wiedzą.

Nie da się bowiem zmniejszyć luki pomiędzy narastaniem subiektywnych potrzeb w tempie przewyższającym wzrost obiektywnych możliwości ich zaspokajania bez odpowiednich przewartościowań w sferze ludzkich – indywidualnych i społecznych – pragnień. Nie da się jej zmniejszyć bez stosownych regulacji blokujących ekspansję „złych” potrzeb i rozsądne sprzyjanie „dobrym”, chociażby poprzez pobudzanie zainteresowania aktywnością sportową lub czytelnictwem literatury. Nie da się jej zmniejszyć bez uciekania się do konkretnej polityki, gdzie szczególne znaczenie ma niedopuszczanie do nadmiernego dochodowego i majątkowego rozwarstwienia społeczeństwa.

Tak długo jak wszyscy sąsiedzi jeździli do pracy fiatem, sąsiad zza rogu nie potrzebował mercedesa. Gdy widzi, że kilku z nich do takiej maszyny się przesiadło, zaczyna odczuwać taką samą potrzebę. Działa efekt demonstracji. W indywidualnym przypadku może to motywować do podnoszenia kwalifikacji i jeszcze bardziej wydajnej, lepiej opłacanej pracy. W makroskali prowadzi to tego, że pomimo iż dochód narodowy podwaja się co kilkanaście lat, ludzie narzekają, że jak było źle, tak i jest – albo że jest jeszcze gorzej – aczkolwiek wcześniej dojeżdżali do pracy zatłoczonym autobusem.

Raz jeszcze: to bynajmniej nie jest wołanie o jakikolwiek antymotywacyjny egalitaryzm, lecz podkreślenie znaczenia społecznie zrównoważonego podziału dochodów, czyli takiego ich zróżnicowania, które zasadniczo odzwierciedlając wkład jednostek i grup w tworzenie dochodu narodowego, gwarantuje partycypację w nim w pro-

porcjach, które sprzyjają równocześnie efektywności i sprawiedliwości, czyli – pod nieco innym kątem widzenia – prywatnej przedsiębiorczości i spójności społecznej.

Podróże kształcą. Weźmy na wokandę taką płynącą z nich lekcję. Rozsądek mówi, że powinniśmy być za tym, aby w miarę możliwości jak najwięcej ludzi miało osobisty tablet. Ma go już bardzo wiele ludzi w Stanach Zjednoczonych, niemało w Polsce, trochę mniej w Rosji, sporo mniej w Chinach i prawie wcale na Kubie. Kto był, to widział. Gdyby zbadać dokładnie postawy społeczne, okazałoby się, że najwięcej niezadowolonych z nieposiadania jeszcze tabletu jest w Polsce, gdzie jest ich, w proporcji do ludności, kilkadziesiąt razy więcej niż na Kubie, gdzie z kolei akurat z tego powodu niezadowolonych jest relatywnie mniej. A to dlatego, że tam nie wykształciła się jeszcze taka potrzeba, nie tylko z powodu niedorozwoju sieci, lecz przede wszystkim ze względu na brak efektu demonstracji. I tam również taka potrzeba się zrodzi, ale nie ma co jej rozdmuchiwać, jeśli nie ma realistycznych perspektyw jej zaspokojenia – czyli przerodzenia się w rozsądnym przedziale czasu potrzeby w popyt – gdyż pożytek z tego byłby prawie żaden, a zawód wielki. Z czasem – gdy ludzie będzie stać na zakup tabletów, bo sami będą potrafić je produkować albo opłacalnie sprzedawać coś innego za granicami, aby mieć za co je importować – potrzeba sama się rozwinie, bez telewizyjnych klipów, całostronicowych gazetowych reklam czy wielkich bilbordów pobudzających bardziej chore emocje niż zdrowe wysiłki.

Tak w przypadku jednostek, jak i w odniesieniu do całych narodów trzeba mieć ambicje. Bez ambicji – nie w rodzaju „mierz siły na zamiary”, lecz realistycznie ujętych – trudno zejść daleko i wspiąć się wysoko. Natomiast niedobrze się dzieje, gdy ma się przerost ambicji, bo później rozczarowanie z niemożności ich zaspokojenia bywa deprymujące. Nadmiar ambicji nie sprzyja rozwojowi, a mu przeszkadza. W szczególności ambitne wizje, a nie naiwne iluzje, mają mieć przywódcy na każdym szczeblu. Muszą to wszakże być aspiracje osadzone w rzeczywistym potencjale kulturowym i gospodarczym, a nie populistyczne obiecanki.

To naturalne, że społeczeństwa i narody mają aspiracje przejawiające się w pragnieniu dogonienia jeśli nie od razu Japonii, to przynajmniej bogatszego sąsiada. Meksykanom marzą się drugie Stany Zjednoczone, Słowacy chcą, aby było u nich równie dobrze jak w Austrii, Estończycy porównują się do Finlandii, a Wietnamczycy zamierzają przegonić Tajlandię. Kiedyś nawet na PNG University w Port Moresby zostałem zapytany, kiedy w Papui Nowej Gwinei będzie jak w Australii (nigdy w dającej się przewidzieć przyszłości), a ostatnio kairska dziennikarka chciała się dowiedzieć, co myślę o politykach Egiptu, którzy zapowiadają dogonienie Turcji w ciągu siedmiu lat. Otóż jest to megalomania, gdyż wymagałoby to podwojenia w tym okresie PKB na mieszkańca Egiptu (nierealistyczne założenie), przy założeniu (też nierealistycznym), że w Turcji w tym samym czasie byłaby kompletna stagnacja.

Chęć równania w górę jest jedną z najważniejszych sił napędowych niwelowania różnic rozwojowych, ale gdy formułuje się zadania w określonym przedziale czasu niewykonalne, ludzie mogą się zniechęcać. Warto być ambitnym realistą, czyli pragmatykiem. Polska może kiedyś osiągnąć PKB na mieszkańca na poziomie Niemiec

– podobnie jak udało się to Irlandczykom w porównaniu z Brytyjczykami – ale to nie może się stać za jednego pokolenia, a przy nienajlepszej polityce ostatnich kilku lat może nawet dwóch i trzech nie starczyć. Różnie z tym bywa. O ile bowiem Hiszpanii udało się zbliżyć do poziomu PKB *per capita*, którym cieszą się Francuzi (około 36 000 dolarów na mieszkańca według PSN w latach 2012–14), o tyle Portugalczykom (odpowiednio około 24 000 dolarów) nie udało się to w odniesieniu do Hiszpanii (31 000 dolarów). Stąd płynie wniosek dla polityki rozwoju gospodarczego: mierz zamiary na siły. Jak ktoś potrafi, niech zwiększa własne siły, ale nie powinien zamiarów wynosić ponad potencjał, bo wtedy cele rozjeżdżają się z możliwościami ich realizacji.

Nie chodzi o to, aby ograniczać ludzkie potrzeby, lecz by na wszelakie sposoby zabiegać o utrzymywanie niezbędnej z punktu widzenia satysfakcji społecznej harmonii pomiędzy narastaniem starych i pojawianiem się nowych potrzeb a realistycznymi i sensownymi ekonomicznie możliwościami ich zaspokajania. I w tym przypadku – podobnie jak w odniesieniu do tempa wzrostu w przyszłości – dobre byłoby pozostawianie większej przestrzeni do rozwoju społeczeństwom z gospodarek emancypujących się² przy relatywnie mniejszej skali wzrostu potrzeb w krajach bogatych. W jakimś stopniu to już się dzieje, bo jest tu znowu podobnie jak z obżarstwem; kiedyś ma się dość nawet tego, co smakowało, i już więcej się nie chce.

3. Środki i cele rozwoju

Skoro w najszerszym wymiarze rzecz sprowadza się do długookresowej maksymalizacji stopnia społecznej satysfakcji z aktywności gospodarczej, należy spojrzeć na Nowy Pragmatyzm przez pryzmat celów rozwoju społeczno-gospodarczego, jego istoty i metody.

Zaspokajanie potrzeb w sposób satysfakcjonujący ludzi to cel rozwoju zgodny z wartościami, którym podporządkowany jest Nowy Pragmatyzm. Wzrost PKB to środek do celu, a nie cel. Najwyższy czas w krajach wysoko rozwiniętych odchodzić od maksymalizacji dochodu, przede wszystkim od śrubowania w górę produktu krajowego brutto. Jeśli zwiększające się przez pół wieku dochody nie wpłynęły na wzrost satysfakcji z życia bogatych Amerykanów, po co tak się męczyć i ponosić dodatkowe koszty, także w postaci wydłużania czasu pracy, i przy okazji jeszcze bardziej dewastując środowisko naturalne? (por. Bok 2010).

² „Emancypujące się gospodarki” to kategoria, którą zastępuję szeroko – i często bezmyślnie – stosowane pojęcie „wyłaniających się gospodarek” (*emerging markets*), które jest ujęciem zasadniczo przedmiotowym, a nie podmiotowym. W ujęciu „wyłaniające się” chodzi przede wszystkim o wyłanianie się nowych rynków dla inwestycji bogatych krajów, podczas gdy w ujęciu „emancypujące się” chodzi o społeczeństwa, które dążą do zajęcia lepszej pozycji w globalnym rozdaniu przyszłości. Więcej – zob. Kołodko (2013).

Notabene coś ciekawego dzieje się w tym nurcie, bo nawet podczas prezydenckiej kampanii wyborczej w USA w 2012 r. stosunkowo mniej mówiło się o ilości, a więcej o jakości, jakby mniej o samym wzroście produkcji, a więcej o innych aspektach rozsądnego gospodarowania, jak równowaga finansowa i handlowa, usługi publiczne, zatrudnienie, aczkolwiek nadal zbyt mało o kulturze i środowisku. Brało się to w dużym stopniu ze specyfiki kryzysowego czasu, ale poniekąd również z ewolucji sposobu myślenia. To dobrze, stoimy bowiem w obliczu zasadniczego przeformułowania celów rozwoju społeczno-gospodarczego. W przyszłości będzie nim nie sama maksymalizacja dochodów, ale zwiększający satysfakcję zbiorową podział owoców tego wzrostu oraz wartości pozamaterialne.

Szacuje się, że gdyby proporcje dochodów w USA kształtowały się podobnie jak w państwach skandynawskich (co uważam za przyszłość niemożliwą, ze względu na amerykańskie wartości)³, poczucie wzajemnego zaufania między ludźmi (dodatkowo nadwężone w trakcie kryzysu i ostatniej kampanii wyborczej) mogłoby wzrosnąć aż o 75%, a przypadki zaburzeń psychicznych i otyłości spaść o dwie trzecie. Liczba nastolatków rodzących dzieci zmalałaby o połowę, a liczba więźniów o trzy czwarte. Ludzie w sumie żyliby nie tylko dłużej, ale i szczęśliwiej, bo i czas ich pracy mógłby zostać skrócony nawet o jedną szóstą, czyli w sumie o dwa miesiące w roku (zob. Wilkinson, Pickett 2011). Jeśli szacunki te są nawet przesadzone co do konkretnych wskaźników (a na pewno są), to ich wymowa pozostaje oczywista.

Stany Zjednoczone nie są pępkiem świata i już nigdy nie będą miały aż takiej zdolności do narzucania innym swoich wartości – przede wszystkim w trosce o własne interesy – jak było to możliwe bezpośrednio po zakończeniu zimnej wojny, ale dokonujące się tam zmiany mają znaczenie nie tylko dla Amerykanów, lecz również dla innych miejsc na świecie, gdzie pełno ludzi wciąż zapatrzonych w USA. Było nie było, zdecydowana większość opiniotwórczych książek z ekonomii i innych nauk społecznych ukazuje się w języku angielskim właśnie w Stanach Zjednoczonych.

W tym kontekście może to i dobrze, że ilościowa ekspansja w postaci tradycyjnie rozumianego wzrostu gospodarczego słabnie po przekroczeniu progu PKB w wysokości około 20 000 dolarów na głowę. Nawet jeśli okaże się, że w warunkach obecnej rewolucji naukowo-technicznej dynamika wygasa na wyższym ilościowym poziomie – powiedzmy 30 000 dolarów w obecnych cenach, trzeba się z tego cieszyć, bo większe będą szanse na przetrwanie naturalnego środowiska i więcej czasu na dalszy postęp technologiczny zmniejszający nadmierne zużycie nieodnawialnych zasobów. Może więc warto się radować, bo przy wolniejszym wzroście ilościowym ekonomii i politycy większą uwagę zwrócą na inne aspekty współdecydujące o jakości życia i satysfakcji stąd płynącej?

Zaproponowałem odmienny miernik postępu gospodarczego, określając go jako Zintegrowany Wskaźnik Pomyślności, w skrócie ZIP (Kołodko 2008; zob. też Ko-

³ W książce *Dokąd zmierza świat...* (Kołodko 2013) posługuję się kategoriami przyszłości możliwej i niemożliwej.

łodko 2011) – jak kod adresowy pokazujący, w którą stronę zmierzać, aby nie pobrać. Jedynie po części jest on zależny od PKB, ponieważ o wartości tego kompozytowego wskaźnika decydują też inne czynniki. Szczegółowo na zagregowaną wartość ZIP składa się:

- 1) poziom produktu krajowego brutto – w 40%;
- 2) subiektywne samopoczucie związane z ogólnym stopniem zadowolenia z życia, w tym z poziomu usług społecznych, oraz ocenami co do dalszych jego perspektyw – w 20%;
- 3) ocena stanu środowiska naturalnego – w 20%;
- 4) wycena czasu wolnego i wypełniających go wartości kulturowych – w 20%.

W tej propozycji – dość arbitralnej – nie chodzi o szczegóły, a o kierunek poszukiwań. Wyjście obronną ręką z obecnego zamieszania warunkowane bowiem jest imperatywem zredefiniowania celów rozwoju gospodarczego. Nie upierając się zatem przy ZIP, który jest zaledwie ogólną koncepcją, a nie zoperacjonalizowanym miernikiem, w tej fazie można opowiedzieć się za jak najszerszym – jeśli to możliwe powszechnym – stosowaniem skorygowanego pod kątem nierówności w podziale dochodów wskaźnika kapitału ludzkiego, IHDI. Nastał czas dopominania się, aby polityka podeszła do tej sprawy poważnie, od tego bowiem, jak mierzymy, zależy dokąd zmierzamy.

Wyobraźmy sobie, że szybko zbliża się pożądana i jak najbardziej możliwa przyszłość i oto w amerykańskiej Izbie Reprezentantów i w brytyjskim Parlamencie, w niemieckim Bundestagu i hiszpańskich Kortezach, w brazylijskim Senacie i nawet w Ogólnochińskim Zgromadzeniu Przedstawicieli Ludowych deputowani dyskutują o sposobach zwiększania wartości kapitału ludzkiego i wzbogacaniu tkanki społecznej poprzez limitowanie nierówności dochodowych. Wyobraźmy sobie, że pomysł, jak zwiększyć IHDI, jest głównym punktem sporu pomiędzy pretendentami do Białego Domu w wyborach 2020 r. w Stanach Zjednoczonych albo uzgadniania przy szerzej uchylonych drzwiach składu Biura Politycznego Komunistycznej Partii Chin w 2022 r. (będzie istnieć i będzie rządzić). Wyobraźmy sobie posłów do Sejmu RP i rosyjskiej Dumy, którzy spierają się nie o interpretacje historycznych zaszczości albo ograniczanie praw mniejszości seksualnych, lecz o kierunki rozwiązań instytucjonalnych oraz instrumenty polityki makroekonomicznej prowadzące do zwiększenia IHDI – choćby dlatego, że wiedzą, iż również od tego będą zależeć ich dalsze losy polityczne. Czy tak trudno to sobie wyobrazić? Czy to wciąż jeszcze jest polityczno-ekonomiczne *science fiction*?

4. Ekonomia umiaru

By to się udało – a zwłaszcza by za wyobrażeniami i propozycjami ekonomii jako dyscypliny normatywnej szły stosowne działania polityki gospodarczej – nieodzowne jest ogarnięcie istoty ekonomii umiaru, bo o to chodzi w Nowym Pragmatyzmie.

Ekonomia umiaru to dostosowywanie rozmiarów strumieni – ludzkich, naturalnych, finansowych i rzeczowych – do wymogu zachowania dynamicznej równowagi. Burzliwe przemiany ostatnich kilkudziesięciu lat są zarazem spowodowane głębokimi nierównowagami na różnych odcinkach, jak i ich skutkiem. Co nas otacza, to gospodarka permanentnej nierównowagi, gdyż wciąż albo czegoś jest za dużo, albo czegoś nie starcza. Coś występuje w nadmiarze, czegoś innego jest wciąż za mało, podczas gdy dobra gospodarka ma być gospodarką umiaru. Stąd też niezbywalna jest również służąca takiemu pożądanemu stanowi rzecz myśli, czyli ekonomia umiaru.

Potrzebna nam jest na przyszłość ekonomia umiaru, a nie ekscesów, niedoborów, nierównowag i kryzysów. To wszystko jeszcze nieraz ludzkości i gospodarkom narodowym się przydarzy, ale mają to być wyjątki, a nie reguła. Regułą ma być umiarkowanie i dostosowywanie się do realnych możliwości wzrostu gospodarczego. Regułą mają być umiarkowane różnice w dochodach, a nie skrajności wycieńczające wielkie rzesze ludzi i prowadzące do kolejnych rewolucji. Regułą ma być umiar w marketingowych szaleństwach kreujących potrzeby zupełnie oderwane od realiów efektywnego popytu. Wreszcie regułą ma być umiar w przerabianiu kolejnych kawałków matki Ziemi na towary, które mają być opłacalnie sprzedane przez ich producentów, chociaż ich posiadanie i spożywanie nie poprawia już satysfakcji konsumentów.

Brakuje niektórych surowców i dochodów budżetowych, w nadmiarze mamy śmieci i zadłużenia – od gospodarstw domowych poprzez firmy po całe państwa. Brakuje technologii wytwarzania czystej i odnawialnej energii, w nadmiarze istnieją technologie produkcji broni masowej zagłady. Nie brakuje banków z nadpłynnością, gotowych do udzielania kredytów naiwnym konsumentom, nie starcza kredytów dla małych przedsiębiorstw, bo ich monitorowanie jest bardziej pracochłonne. W wielu krajach i regionach ewidentny jest nadmiar ludzi, których nie można dobrze odżywiać, gdzie indziej trwa wyludnianie terenów do niedawna prosperujących. W niektórych gospodarkach na fali spekulacyjnego balonu na rynku nieruchomości w nadmiarze nabudowano domów i mieszkań, które teraz marnieją puste, bo nie ma ich komu sprzedać, a zarazem nie brakuje tam ludzi, którzy nie mają gdzie mieszkać i koczują w namiotach. W jednych branżach nie starcza rąk do pracy, w drugich jest ich nadmiar. W jednych miejscach marnują się nadwyżki żywności, gdzie indziej brakuje jej do zaspokojenia elementarnych potrzeb. Iluż z nas codziennie wyrzuca więcej jedzenia, niż inni w sumie spożywają. W niektórych szpitalach lekarze nudzą się z założonymi rękami, bo brakuje im pacjentów, których nie stać na leczenie, w innych się umiera, bo zbyt mały personel nie nadąża z ratowaniem ludzkiego życia.

Generalnie biorąc, w krajach rozwiniętych na rynku występuje nadmiar podaży towarów konsumpcyjnych, a w tym samym czasie niedobór efektywnej siły nabywczej ludności. W skażonych konsumeryzmem społeczeństwach bezsporny jest wzrost potrzeb, podczas gdy jednocześnie ewidentny jest niedobór ekonomicznych możliwości ich zaspokajania. Podczas gdy przytłaczającej większości ludzi wciąż brakuje pieniędzy, aby sobie kupić to, co jest naprawdę potrzebne, wielu przedsiębiorców gnębi nadmiar mocy wytwórczych, których nie mogą opłacalnie eksploatować, bo nie

mają komu sprzedać możliwych do wyprodukowania towarów. Ktoś złośliwy mógłby powiedzieć: wszystkiego nieustannie jest albo za dużo, albo za mało, w zależności, z której strony patrzeć. Innymi słowy, prawie wszystkiego prawie cały czas jest zarówno za dużo, jak i za mało. Ekonomistów nie wyłączając.

Największy deficyt we współczesnej gospodarce doskwiera tam, gdzie trzeba zachować umiar. Powszechnie brakuje umiaru. W przyszłości natomiast powinno być go jak najwięcej. I to jest jeden z fundamentalnych kanonów ekonomii politycznej przyszłości. Konieczne jest tworzenie mechanizmów równoważenia strumieni i zasobów gospodarczych. Znowu mógłby ktoś rzec: nic nowego pod słońcem. Otóż w proponowanym tu podejściu nowego jest wiele, gdyż bynajmniej nie wychodzi ono ze złudnego założenia właściwego niektórym innym nurtom ekonomii, że rynkowe mechanizmy pieniężne są w stanie samodzielnie rozwiązywać problemy niedoborów i nadmiarów, czyli dynamicznie równoważyć gospodarkę. Gdyby potrafiły, nie tkwilibyśmy w czasie zamętu – bo to jest czas zamętu – lecz w epoce dobrobytu.

Kiedys – w innej fazie cywilizacji i przy dużo niższym poziomie ogólnego rozwoju – w niektórych krajach próbowano rozwiązać ten syndrom poprzez zastosowanie scentralizowanego planowania nakazowego, co wymagało nacjonalizacji środków produkcji i zbiurokratyzowanej kontroli procesów gospodarczych. Teoretycznie miało to wyeliminować marnotrawne kryzysy nadprodukcji, właściwe źle uregulowanej gospodarce kapitalistycznej, ale w praktyce doprowadziło do powstania gospodarki socjalistycznej charakteryzującej się strukturalnymi niedoborami. Wybitny węgierski ekonomista János Kornai potraktował niedobór jako główną, konstytutywną cechę takiego systemu i nazwał to „gospodarką niedoboru”, a jej teoretyczny opis ujął jako „ekonomię niedoboru” (Kornai 1980). Z takiego nieefektywnego systemu udało się wyjść prawie wszędzie – poza Kubą i Koreą Północną – i nie ma obaw co do tego, że kogoś skusi ponowne wypróbowanie etatyzmu i nakazowego planowania jako instrumentów równoważenia gospodarki.

Jednakże samo przezwyciężenie tamtego syndromu niedoboru poprzez posocjalistyczną transformację ustrojową od planu do rynku bynajmniej nie rozwiązało problemu braku ogólnej równowagi. Także w krajach, które nigdy nie doświadczały niedoborów właściwych realnemu socjalizmowi, doskwierają liczne deficyty. Za mały bywa a to eksport, a to dochody budżetowe, nie starcza raz jakichś fachowców, innym razem pewnych rzadkich metali. No i nie mówiąc o zdrowym rozsądku, wciąż brakuje czasu, aczkolwiek w skali społecznej jego marnotrawstwo jest przeogromne. Zarazem wciąż czegoś jest za dużo. Chyba nic na tym świecie nie jest w stanie tak permanentnej nierównowagi jak gospodarka.

Powiedzmy od razu, że z jej najgłębszej istoty tak będzie również w przyszłości. Lepiej czy gorzej, ale działają na krótką metę mechanizmy równoważenia strumieni popytu i podaży czy nawet w dłuższych przedziałach czasowych pewnych typów potrzeb i możliwości ich zaspokajania, lecz stany równowagi mogą występować co najwyżej przejściowo. Normalny stan gospodarki to permanentna nierównowaga z chwilowymi tylko epizodami, kiedy to linie podaży i popytu, produkcji i sprze-

daży, dochodów i wydatków się przecinają. Odnosi się to do rzeczywistości, no bo w teoretycznych modelach o równowagę tak łatwo, jak o poczynienie stosownych założeń, i co ma się przecinać na poglądowych wykresach, przecina się zawsze tam, gdzie trzeba.

Nie ma co z tego powodu dramatyzować, ponieważ również z najgłębszej istoty rynkowej gospodarki posiada ona immanentne mechanizmy korekcyjne, tyle że dalece niedoskonałe. Gdy dochodzi do zbyt dużego odchylenia od stanu równowagi, zaczynają działać siły korygujące dysproporcje. Problem w tym, że bardzo często zbyt późno albo z niedostateczną siłą, czy też przestrzeliwując punkt równowagi w tym sensie, że ze stanu braku czegoś przechodzi się w stan nadmiaru albo odwrotnie. Jasne, że podnosi to ogólne koszty gospodarowania i obniża jego efektywność. Rynkowe korekty zatem trzeba raz to prowokować, innym razem przyspieszać, kiedy indziej jeszcze wzmacniać, hamować albo wręcz blokować; trzeba je regulować. Kto ma to robić, jeśli nie państwo?

Wspomaganie interwencjonizmem państwowym rynkowych korekt natężenia przepływu strumieni (dochody i wydatki, podaż i popyt, zaopatrzenie i zbyt) i zmian zasobów (majątek, oszczędności, zapasy) to konieczność. Dobrze byłoby zaprzestać ideologicznych sporów na ten temat i skoncentrować uwagę na praktycznych technikach tegoż interwencjonizmu. W wypadku bowiem gdy są nieodpowiednie, narobić można więcej szkód niż pożytku, bo interwencjonizm jest ryzykownym zajęciem. By uniknąć biorących się z tego ryzyka błędów, neoliberalizm proponuje wylać dziecko z kąpielą: nie wtrącać się w procesy rynkowe, gdyż mają zdolność do samoregulacji, czyli do automatycznego równoważenia się. Kapitalizm państwowy proponuje nie wylewać dziecka, ale i brudy zatrzymać, niejednokrotnie nadmiernie wtrącając się w gospodarowanie, co obniża możliwą do osiągnięcia efektywność.

Nowy Pragmatyzm wymaga dobrej wyważonej roli państwa i ponadpaństwowej koordynacji polityki gospodarczej, co ma korygować, a gdy trzeba wzmacniać mechanizmy rynkowe. Powiada więc: myć dziecko, wylewać brudy, a jak z czasem samo będzie się myć, to bardzo dobrze, ale bez mycia nigdy się nie obejdzie. Należy przeto optymalizować zakres i instrumenty państwowego interwencjonizmu, pamiętając cały czas, aby nie mylić środków polityki gospodarczej z jej celami. Nieustanna troska o równowagę we wszystkich jej przekrojach to kwestia o ogromnej wadze, ale wciąż tylko środek polityki, której celem jest rozwój. Równoważenie gospodarki ma mu służyć, a nie go hamować.

No ale każda akcja wywołuje reakcję. Sztaby fachowców – głównie prawnicy w dużych firmach, które na to stać – zastanawiają się, jak być w zgodzie z prawem, czyli z wciąż zmieniającymi się regulacjami, i wyjść przy tym wszystkim na swoje. Musi być opłacalnie, ma być legalnie, nie może być niemoralnie – to trzy święte zasady Nowego Pragmatyzmu. Powinno być moralnie, nie musi być opłacalnie, będzie w zgodzie z prawem, bo my je stanowimy – to cechy kapitalizmu państwowego. Musi być opłacalnie, ma być legalnie, może być niemoralnie – to trzy kanony neoliberalizmu. Jak zawzięcie i w znacznej mierze skutecznie potrafi on w każdej

bez mała sytuacji zabiegać o interesy określonych grup, zwłaszcza finansjery, można prześledzić na próbach i wynikach zmian legislacyjnych dokonanych po 2008 r. w USA w odpowiedzi na kryzys (zob. Suskind 2011). W rezultacie próby poprawienia przepisów w niejednym przypadku prowadzą do ich pogorszenia z punktu widzenia interesu ogólnospołecznego.

5. Ekonomia deskryptywna i ekonomia normatywna

To truizm, że należy uważać, aby państwo, które intencjonalnie chce poprawiać rynek, nie psuło go jeszcze bardziej. Zdarza się, że to państwo niweczy możliwość osiągnięcia pożądaných rezultatów. Przecież nie tylko rynek błądzi, ale i rządy oraz banki centralne się mylą. I to nierzadko. Rządowe regulacje – a w epoce nieodwracalnej globalizacji na rosnącą skalę również międzyrządowe i ogólnoswiatowe – ustalane są częstokroć w odpowiedzi na wyzwania z przeszłości. A tymczasem idzie o przyszłość. Regulacje mają utrudniać wpadki, błędy, uchybienia, przekręty, oszustwa, które mogą zaistnieć w przyszłości, a nie te, które już zaszły w przeszłości. Za to się przeprasza, strofuje, zwalnia, karze, zamyka w więzieniu. Jest z tym podobnie jak z wypadkami i katastrofami, po których obostrza się kontrolę techniczną, zamiast uczynić to *ex ante*, ograniczając przyczyny potencjalnych nieszczęść. Spadł samolot – sprawdza się stan techniczny wszystkich, które nie spadły, podczas gdy wystarczyłoby dokładniej sprawdzić niektóre przed wypadkiem. Wielka powódź przerwała od lat niemonitorowany wał ochronny – po fakcie kontroluje się wszystkie wały, podczas gdy wystarczyłoby sprawdzenie newralgicznych miejsc zawczasu, by uniknąć katastrofy.

Intwencjonizm państwowy o charakterze systemowym ma weryfikować fundamentalne ułomności rynku i korygować ekscesy w sferze przesadnie nierównomiernego podziału dochodów, a nie usiłować zastępować rynek w jego w funkcjach alokacyjnych. Intwencjonizm odżegnywać się musi od uspołeczniania prywatnych strat. W przyszłości złożoność komplikujących się procesów rynkowych może ułatwiać jego nadużywanie w celu przysparzania korzyści szerzącej się prywacie. Paradoksalnie, współcześnie jest coraz więcej, a nie mniej sposobów przerzucania kosztów niepowodzeń prywatnego kapitału na barki podatników. To jedna strona medalu.

Jest i druga. We wszystkich typach gospodarki rynkowej – ale na pewno więcej i częściej w państwowym niż neoliberalnym kapitalizmie – szerzy się klientelizm, w którym państwowe regulacje i polityka rządowa wysługują się politycznym, biurokratycznym i biznesowym koteriom, zamiast korygować niedostatki rynku. Ma to tyleż wspólnego z rzetelnym intwencjonizmem, co neoliberalne kanty z uczciwymi interesami.

Przeciwstawić temu może się jedynie społeczeństwo dobrze zorganizowane w silnym instytucjonalnie państwie, stojącym postępową praworządnością. Dlatego właśnie neoliberalizm chce „małego” państwa albo państwa „taniego”, bo co małe i tanie, to liche, a więc i słabe. Jeśli państwo może być relatywnie mniejsze bez osłabiania

swojej interwencyjnej funkcjonalności, jak najbardziej iść trzeba w takim kierunku. Jeśli nie jest to możliwe, musi być „większe” czy też „droższe”, bo za kosztowne usługi publiczne – także w postaci gwarantowania praworządności – trzeba płacić drożej niż za towar kiepskiej jakości.

Jeśli zatem ktoś źle życzy gospodarce rynkowej, niech jej życzy nieokiełznanej wolności, wtedy bowiem tylko kwestią czasu będzie, kiedy jej przyszłość w ogóle stanie pod znakiem zapytania. Kto zaś jej życzy dobrej przyszłości, musi opowiadać się za odpowiednią regulacją i współgraniem z interwencjonizmem państwowym. W długim okresie i w skali makroekonomicznej pomagać w tym może opracowywanie strategicznych planów indykatywnych w postaci kroczącej, a więc wraz z upływem czasu wydłużających horyzont czasowy o kolejne lata – tak, aby nie skracać perspektywy przed nami. W świecie przyszłości górą będą te kraje i te spośród regionalnych ugrupowań integracyjnych, które będą potrafiły lepiej posługiwać się tym instrumentem. W odróżnieniu od korporacji prywatnego kapitału, która często woli trzymać swoje strategiczne plany w tajemnicy (bo każda porządna korporacja ma plany), w przypadku państw i ich związków znajomość dalekosiężnych zamiarów w niczym nie szkodzi konkurencyjności, a poprzez ogólną mobilizację – także konkurentów – sprzyjać może rozwojowi jeszcze bardziej.

Nie od rzeczy będzie w tym miejscu dodać, że ani Stany Zjednoczone nie poradzą sobie bez odpowiedniego strategicznego planu z ułożeniem znajdujących się w opłakanym stanie finansów publicznych, ani Unia Europejska nie da sobie rady z uporządkowaniem własnego podwórka w sferze finansowej. Rozumieją to Chińczycy, którzy problem atakują jakby z drugiej strony. Wciąż opierają się na makroekonomicznym planowaniu pięcioletnim, ale już nie nakazowym, a strategicznym i indykatywnym. Z każdym kolejnym okresem (aktualnie jest realizowany już dwunasty plan pięcioletni, 2011–2015) jest to gospodarka coraz mniej planowa i coraz bardziej rynkowa. Indykatywne planowanie jest stosowane również w Indiach, które nie rezygnują z tego instrumentu sterowania rozwojem gospodarki, zarazem od kilkunastu lat – spokojnie i rozsądnie, bez neoliberalnych ekscesów – ją deregulując.

Na tym tle nietrudno dostrzec, że Nowy Pragmatyzm pozostaje w zgodzie z hipotezą kompensacji, która powiada, że im bardziej zaawansowana jest globalizacja, tym „większe” jest państwo, to znaczy stosunek wydatków publicznych do produktu narodowego rośnie (por. Garrett 2000). Naturalnie, chodzi tu o zrelatywizowanie ich sumy do produktu światowego brutto, a więc do sumy produktów brutto wszystkich krajów. Będą bowiem wśród nich i takie, że dobrej sprawie zrównoważonego rozwoju przysłuży się redukcja tych wydatków (a więc dostosowanie zgodnie z hipotezą efektywności), ale będą i takie, iż wymagać to będzie zwiększenia skali fiśkalnej redystrybucji.

Jednym z atrybutów przedstawianej tu metody jest głębsze rozpoznawanie mechanizmów i siły oddziaływania procesów prowadzących do przyszłych stanów, a nie samo prognozowanie tych stanów. Chodzi o pokazanie dynamicznej drogi do przyszłości, czyli sposobów osiągnięcia zamierzonych celów, a nie samej statycznej przy-

szłości. Cenną metodą ekonomicznego nurtu myślenia o przyszłości, służącą dochodzeniu do trafnych wniosków i prawidłowych decyzji, są wariantowe przewidywania, alternatywne scenariusze, rozważania typu *foresight*, a także eksperymenty mikroekonomiczne tam, gdzie mogą mieć zastosowanie.

Takie podejście metodologiczne bynajmniej nie eliminuje całkowicie ryzyka pomyłki, ale ogranicza jego rozmiar. A to dlatego, że prawdopodobieństwo wystąpienia wydarzeń nieprzewidywalnych – zwłaszcza w bardziej odległej przyszłości – jest większe niż możliwość pojawienia się nieprzewidywalnych procesów. Wiele z nich bowiem zakorzenionych jest w przeszłości i już trwa. Przyszłych wydarzeń jeszcze nie ma i niektóre z obecnie prognozowanych w ogóle się nie pojawiają, natomiast jakże wiele przyszłych procesów już wystartowało i się toczy. Również tych, o których mało wiemy, bo nie potrafimy skierować na nie dostatecznej uwagi badawczej.

Nowy Pragmatyzm wyraża strategiczne podejście do przyszłości. Nie jest mu obcy ani nurt wizji globalnych, ani popularny raz mniej, raz więcej nurt prognoz ostrzegawczych, jednakże zasadniczo do przyszłości podchodzi aktywnie. Dobra ekonomia to nie tylko opis świata, to także instrument jego zmiany na lepsze. Mając na uwadze długofalowe tendencje rozwoju, warto opracowywać strategie pomocne w ich pożądanym ukierunkowaniu, co ułatwi rozwiązanie niejednego problemu i uniknięcie niejednego ekonomicznego nieszczęścia.

Nowy Pragmatyzm to normatywna konsekwencja deskryptywnego ujęcia, które przedstawiłem wcześniej jako koincydencji teorię rozwoju (Kołodko 2008, s. 257–290). Akcentuje ona znaczenie określonej – zawsze konkretnej, ale różnorodnej w czasie i przestrzeni – zbieżności determinantów rozwoju. To właśnie lapidarnie wyraża sentencja, że rzeczy dzieją się tak, jak się dzieją, ponieważ wiele dzieje się naraz. Zasada ta będzie obowiązywać zawsze w przyszłości. Wychodząc z opisu, analizy i interpretacji tego, co się stało w przeszłości i co zachodzi w teraźniejszości, dochodzimy do wartościowania i postulowania działań, które mają w przyszłości utworzyć określoną wiązkę tychże rzeczy – czyli zjawisk i procesów – aby ich wypadkowa skutkowała pożądanym kierunkiem i tempem rozwoju społeczno-gospodarczego. Zadecyduje zbieżność, nakładanie się i przenikanie rozmaitych czynników, i to właśnie jest ten wielowarstwowy, heterogeniczny „kamień magiczny”, który może nam w przyszłości ułatwić działania w innym przypadku niemożliwe.

Bibliografia

1. Acemoglu D., Robinson J.A., *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Crown Business, New York 2012.
2. Berg A.G., Ostry J.D., *Inequality and Unsustainable Growth. Two Sides of the Same Coin?*, IMF Staff Discussion Note, SDN/11/08, International Monetary Fund, Waszyngton 2011.
3. Bok D., *The Politics of Happiness: What Government Can Learn from the New Research on Well Being*, Princeton University Press, Princeton 2010.
4. Garrett G., *Globalization and Government Spending Around the World*, Estudio/Working Paper 2000/15, 2000.
5. Garrett G., *Partisan Politics in the Global Economy*, Cambridge University Press, Cambridge 1998.

6. Halper S., *The Beijing Consensus: How China's Authoritarian Model Will Dominate the Twenty-First Century*, Basic Books, New York 2010.
7. Kołodko G.W., *Truth, Errors, and Lies: Politics and Economics in a Volatile World*, Columbia University Press, New York 2011.
8. Kołodko G.W., *Cele rozwoju a makroproporcje gospodarcze*, Szkoła Główna Planowania i Statystyki, Warszawa 1984 (wyd. II: PWN, Warszawa 1986).
9. Kołodko G.W., *Dokąd zmierza świat. Ekonomia polityczna przyszłości*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2013.
10. Kołodko G.W., *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.
11. Kornai J., *Economics of Shortage*, North-Holland, Amsterdam 1980.
12. Malinowski G., *Powzrostowe przedziały nierówności w OECD*, „Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie” 2013 nr 2 (27).
13. OECD, *How's Life? Measuring Well-Being*, OECD Better Life Initiative, Paris 2011.
14. Roubini N., Mihm S., *Ekonomia kryzysu*, Oficyna Wolters Kluwer, Warszawa 2011.
15. Suskind R., *Confidence Men. Wall Street, Washington, and the Education of a President*, Harper, New York 2011.
16. Wilkinson R., Pickett K., *Duch równości. Tam gdzie panuje równość, wszystkim żyje się lepiej*, Wydawnictwo Czarna Owca, Warszawa 2011.

Andrzej Wojtyna*

CZY KRYZYS W TEORII EKONOMII JEST GŁĘBSZY NIŻ W GOSPODARCE?

Uwagi wstępne

W początkowym okresie obecnego kryzysu finansowego i gospodarczego ekonomia głównego nurtu stała się obiektem dosyć powszechnej krytyki nie tylko zewnętrznej, ale i ze strony własnego środowiska naukowego. Powstało wrażenie, że musi dojść do radykalnej rekonstrukcji sposobu uprawiania ekonomii i do zmiany układu sił nie tylko między szkołami głównego nurtu, ale także między głównym nurtem a szkołami heterodoksyjnymi. Kolejne lata kryzysu pokazały jednak, że prawdopodobieństwo takiej rekonstrukcji wyraźnie zmalało. Celem artykułu jest próba poszukiwania odpowiedzi na pytanie, dlaczego tak się stało. W myśl pierwszej hipotezy, przyczyną było szybkie i – ogólnie rzecz biorąc – skuteczne zastosowanie zarówno tradycyjnych, jak i niekonwencjonalnych narzędzi. Zgodnie z drugą hipotezą badania szkół heterodoksyjnych są zbyt rozproszone i ciągle zbyt słabo zaawansowane, aby mogły stanowić spójną alternatywną teorię. Według trzeciej hipotezy ekonomiści głównego nurtu są silną grupą interesu, która dysponuje narzędziami pozwalającymi jej utrzymać dominującą pozycję. Zgodnie z czwartą hipotezą kryzys i formułowane wobec ekonomii zarzuty stały się bardzo silnym impulsem do wypełniania luk w wiedzy teoretycznej i empirycznej, co stępiło ostrze krytyki. W artykule przedstawione zostaną też niektóre z najbardziej obiecujących kierunków najnowszych badań oraz ogólne uwagi na temat perspektyw dalszego rozwoju ekonomii.

1. Faza ostrej krytyki na początku kryzysu

Pierwsze lata obecnego kryzysu przyniosły wiele bardzo krytycznych prac na temat stanu ekonomii jako dyscypliny naukowej. Charakterystyczne, ale i zrozumiałe

* Prof. dr hab. Andrzej Wojtyna – Katedra Makroekonomii, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, e-mail: wojtynaa@ae.krakow.pl

jest to, że zdecydowana większość najważniejszych prac została przygotowana przez cenionych dziennikarzy, a także przez konsultantów oraz analityków finansowych i gospodarczych (Cassidy 2009, Orrell 2010, Smith 2010, Kaletsky 2010). Powstały też ważne książki pisane przez ekonomistów-naukowców, ale z reguły ich autorzy wywodzili się spoza głównego nurtu ekonomii (np. Quiggin 2010, Keen 2011). Czołowi ekonomiści głównego nurtu, którzy zabierali w tej sprawie krytyczny głos, poświęcali jej raczej tylko fragmenty swoich książek (m.in. Posner 2009; Roubini, Mihm 2010; Stiglitz 2010) lub byli autorami artykułów i referatów (np. Caballero 2010). W późniejszym okresie ukazało się mniej monograficznych prac (Basu 2011; Turner 2012; Krugman 2012), choć można by się spodziewać, że liczba ich będzie rosła w miarę wydłużania się oczekiwania na nadejście trwałego ożywienia. Z pewnym opóźnieniem, ale w sposób otwarty i w dużej mierze nawet samokrytyczny włączyły się też do dyskusji instytucje międzynarodowe, znane w przeszłości z wyrażanie ortodoksyjnych poglądów (przede wszystkim MFW)¹. Są też jednak przypadki książek na temat obecnego kryzysu, napisanych przez wybitnych ekonomistów, w których właściwie całkowicie pomija się rolę, jaką w jego powstaniu mogła odegrać ekonomia i ekonomiści².

Dosyć zaskakujące jest to, że stosunkowo niewiele jest większych prac poświęconych obecnemu układowi sił w ekonomii napisanych przez historyków myśli ekonomicznej³. W rezultacie dotkliwie odczuwalny jest brak aktualnej „mapy” współczesnej ekonomii⁴, która byłaby bardzo przydatna dla zrozumienia istoty toczących się sporów oraz głównych linii podziału. Można też jednak przyjąć, że nowa struktura ekonomii jeszcze się nie wyłoniła, w związku z czym za nadal obowiązujące należy uznać podstawowe schematy klasyfikacyjne obowiązujące przed wybuchem obecnego kryzysu. Jeśli tak, to schematy te można na obecnym etapie co najwyżej uzupełniać pewnymi skonstruowanymi *ad hoc* klasyfikacjami poglądów, które pozwalają w sposób bardziej precyzyjny uchwycić istotę kontrowersji. Przykładem takiej przydatnej klasyfikacji jest zaproponowany przez Caballero (2010) w odniesieniu do makroekonomii podział na koncepcje należące do „rdzenia” i do „peryferii”⁵. Co istotne, kryterium stanowi w tym przypadku to, czy w poglądach nacisk położo-

¹ Chodzi tu nie tylko o zmiany w oficjalnej doktrynie i w programach pomocowych, ale także w inspirowaniu dyskusji nad wnioskami płynącymi z kryzysu dla prowadzenia skutecznej polityki makroekonomicznej i makroostrożnościowej. Bardzo ciekawa pod tym względem jest książka wydana przez Blancharda i in. (*In the Wake of the Crisis*, 2012), w której swoje oceny stanu badań przedstawiło 23 wybitnych ekonomistów. Poglądy i oceny zostały uporządkowane w trzech grupach: a) konsens przed kryzysem; b) problemy powstałe w wyniku kryzysu powiązane z konsensem sprzed kryzysu i c) inne problemy wywołane przez kryzys.

² Przykładem jest tu interesująca skądinąd książka Blindera (2013).

³ Do wyjątków należą książki Backhouse’a (2010) oraz Skidelsky’ego (2012).

⁴ Przez „mapę” można w tym przypadku rozumieć strukturę myśli ekonomicznej według nurtów i szkół.

⁵ Chociaż autor nie odwołuje się do poglądów I. Lakatosa, to wyraźna jest analogia z wyróżnianymi przez niego hipotezami „rdzenia” oraz „pasa ochronnego”.

ny jest na formalizm i wewnętrzną spójność (jak w koncepcjach „rdzenia”), czy na zgodność z rzeczywistością (jak w koncepcjach „peryferii”).

Na problem „mapy” współczesnej ekonomii można spojrzeć też inaczej, pytając mianowicie, w jakim stopniu formułowane obecnie wobec ekonomii zarzuty są nowe, a w jakim są one kontynuacją krytyki sprzed kryzysu. Wymagałoby to oczywiście pogłębionej analizy, ale ogólnie można powiedzieć, że większość zarzutów pojawiło się już przed kryzysem i następnie zostało podtrzymanych bądź też sformułowanych w sposób dużo bardziej wyrazisty i wyostrzony⁶. Gdy patrzy się na zarzuty formułowane przed obecnym kryzysem, omawiane w referacie na VIII Kongres Ekonomistów Polskich (Wojtyła 2009, s. 25–48), to jednak daje się od razu zauważyć, że pojawił się nowy, często wymieniany na pierwszym miejscu następujący zarzut: główne modele makroekonomiczne całkowicie pomijają lub w każdym razie w zdecydowanie małym stopniu uwzględniają zmienne charakteryzujące funkcjonowanie sfery pośrednictwa finansowego. To właśnie dlatego Caballero (2010) wprowadza wspomniane już rozróżnienie między „rdzeniem” i „peryferiami”. Otóż jego zdaniem koncepcje i modele z „peryferii” dostarczały odpowiednich ram analitycznych pozwalających zrozumieć poszczególne zjawiska, które odegrały kluczową rolę w doprowadzeniu gospodarki światowej na skraj głębokiego kryzysu (powstawanie banków spekulacyjnych, cykle oparte na lewarowaniu, pośpieszna wyprzedaż ryzykownych produktów, ucieczka do aktywów o wyższej jakości, kryzysy płynności itp.). Problem polegał jednak na tym, że w wyniku decyzji metodologicznej cele badaczy zajmujących się tymi zjawiskami były wyraźnie węższe niż zakres analizy przyjmowany w dynamicznych stochastycznych modelach równowagi ogólnej (DSGE), które zdecydowanie dominowały w „rdzeniu” ekonomii głównego nurtu. Bardziej istotne było jednak prawdopodobnie to, że jak sugestywnie przedstawia to Caballero, stosujący to podejście ekonomiści „byli tak zahipnotyzowani jego wewnętrzną logiką, iż zaczęli utożsamiać wysoki stopień precyzji osiągnięty w opisie własnego, modelowego świata z opisem świata rzeczywistego”. Inaczej mówiąc, ekonomiści skłonni byli koncentrować się raczej na „dostrajaniu” parametrów modelu lub na uzupełnianiu go o kolejne dodatkowe zmienne niż na odkrywaniu poważnych, realnych zagrożeń dla stabilności systemu gospodarczego.

Choć więc większość zarzutów wobec ekonomii głównego nurtu jest po wybuchu kryzysu podobna jak wcześniej, to ich nośność stała się zdecydowanie większa. Zarzutami tymi można było się nie przejmować, gdy wydawało się, że gospodarka światowa weszła w okres trwałej stabilności makroekonomicznej (*Great Moderation*), a rozwijane modele ekonomiczne coraz lepiej pomagają rządowi i bankom centralnym w prowadzeniu polityki gospodarczej. Sytuacja diametralnie się zmieniła, gdy wybuchł kryzys i w ciągu kilku miesięcy okazało się, że dominujące modele DSGE są właściwie nieprzydatne dla zrozumienia rządzących nim mechanizmów.

⁶ Na pewno nową cechą dyskusji jest też dużo wyższa temperatura polemik toczących się wewnątrz głównego nurtu, ale dotyczy to bardziej wymiaru publicystyki niż prac *stricto* naukowych.

2. Faza relatywnego osłabienia krytyki

Trudno spodziewać się, że na zawarte w tytule referatu pytanie można już szukać w miarę jednoznacznej odpowiedzi. Niemniej jednak wypada podjąć ryzyko i spróbować odnieść się do niego, bezpośrednio wskazując przynajmniej, czego mogą dotyczyć wątpliwości interpretacyjne. Wydaje się, że są dosyć mocne przesłanki przemawiające za negatywną odpowiedzią na to pytanie. Można mianowicie argumentować, że niezależnie od ostrej krytyki pod adresem ekonomii, jej ogólny stan jest całkiem dobry, jeśli udało się nie dopuścić, by skala załamania w sektorze finansowym i przede wszystkim w sektorze realnym była tak silna, jak w czasie Wielkiego Kryzysu⁷. Taka linia argumentacji oznacza jednak, że ekonomię traktujemy jako bardzo pojemny zasób wiedzy, który obejmuje nie tylko poglądy aktualnie dominującej szkoły lub nurtu, ale także – jak ujmował to Keynes – „poglądy dawno zmarłych ekonomistów”, oraz że prowadzący politykę ekonomiczną zachowują się bardzo pragmatycznie i elastycznie, co oznacza, że potrafią wydobyć z dostępnego zasobu wiedzy te poglądy i te narzędzia polityki ekonomicznej, które w warunkach kryzysu mogą okazać się przydatne. Paradoksalnie, w tym przypadku dobrze się stało, że politycy gospodarczy nie obawiali się sięgnąć do poglądów samego Keynesa i że w ogóle znali jego poglądy⁸.

Zapanowanie przez polityków gospodarczych nad eskalacją kryzysu można oczywiście interpretować też całkiem inaczej i w efekcie formułować wobec przydatności ekonomii pesymistyczny werdykt. Można mieć bowiem wątpliwości co do dojrzałości dyscypliny naukowej, z której historycznego dorobku można korzystać w sposób wybiórczy i eklektyczny⁹. Świadczy to bowiem o tym, że nie dochodzi w niej właściwie do kumulacji wiedzy i np. na nowo musimy stawiać pytania, na które, jak się wydawało, znaliśmy już odpowiedzi. Takie wrażenie pojawia się np. przy lekturze wspomnianej już ważnej książki pod redakcją Blancharda i in. (*In the Wake of the Crisis*, 2012), Z kolei Borio (2013), dokonując oceny stanu badań ekonomicznych,

⁷ Ocena ta dotyczy oczywiście całej gospodarki światowej oraz największych gospodarek. W przypadku niektórych krajów skala obecnego kryzysu jest porównywalna ze skutkami kryzysu lat 30. (zob. szerzej Reinhart, Rogoff 2014).

⁸ Jak ironicznie zauważają Ormerod i Helbing (2012), „władze nie skorzystały z dominującej w ostatnich 30 latach teorii realnego cyklu koniunkturalnego, z której wyłoniły się modele DSGE” oraz „na szczęście Bernanke nie był ekspertem w zakresie modeli DSGE, lecz historii gospodarczej”. Autorzy ci przytaczają też słowa J.-C. Tricheta, który wskazuje na małą przydatność dominujących modeli w okresie, gdy jako prezes EBC musiał podejmować kluczowe decyzje w reakcji na kryzys.

⁹ Na eklektyczny charakter poglądów ekonomicznych leżących u podstaw działań antykryzysowych podjętych przez władze w Stanach Zjednoczonych wskazuje Posner (2009, s. 312–313). Píše on, że „mamy do czynienia z trzema konkurencyjnymi podejściami do polityki deficytu budżetowego, dwoma podejściami monetarystycznymi oraz jednym dotyczącym ratowania firm. W tym samym czasie będziemy więc świadkami sześciu (co najmniej) eksperymentów społecznych, zamiast przyjęcia na samym początku podejścia opartego na jednej teorii”.

pisze wprost, że „sposób zrozumienia nie postępuje w ekonomii w sposób kumulatywny. Niekoniecznie wiemy dziś więcej niż wczoraj”.

Ocena przydatności ekonomii w opanowaniu obecnego kryzysu może być jeszcze bardziej pesymistyczna. Po pierwsze, można przyjąć, że osiągnięte sukcesy w zahamowaniu eskalacji kryzysu wynikały nie tyle z pragmatycznego sięgnięcia do niestandardowych poglądów i narzędzi, ile ze splotu korzystnych okoliczności, czyli po prostu szczęścia. Po drugie, jest zbyt wcześnie, aby ocenić, jakie będą dodatkowe, przesunięte w czasie skutki zastosowanych narzędzi, a ekonomia nie jest w stanie podpowiedzieć, jakie jest prawdopodobieństwo i skala ich wystąpienia¹⁰. W świetle tych uwag wątpliwe staje się też to, czy w ogóle uzasadnione jest używanie określenia „ekonomia kryzysu” (*crisis economics*), które znalazło się m.in. w tytule książki Roubiniego i Mihma (2010).

W miarę łagodny przebieg kryzysu można traktować jako jedno tylko z wyjaśnień, dlaczego z upływem czasu formułowane wobec ekonomii zarzuty nie uległy zaostrzeniu i nie doszło w niej do radykalnej zmiany układu sił. Można by się spodziewać, że zmiana ta dokona się natomiast za sprawą przedstawicieli nurtów heterodoksyjnych, którzy od wielu lat czekali bezskutecznie na taką szansę. Okazało się jednak, że pojawienie się tej szansy było dla zdecydowanej większości spośród nich także dużym zaskoczeniem i dlatego na jej wykorzystanie nie byli wystarczająco dobrze przygotowani. Co prawda, jeśli przyjąć, że komukolwiek udało się faktycznie przewidzieć nadchodzący kryzys o takiej skali i o takim charakterze, to było to kilkunastu ekonomistów, prawie wyłącznie spoza głównego nurtu¹¹. Niemniej jednak w ramach ekonomii heterodoksyjnej było w przeszłości realizowanych równolegle zbyt wiele słabo ze sobą powiązanych programów badawczych, aby w krótkim czasie, gdy nadarzyła się okazja, można było zaproponować jedną alternatywną teorię o wystarczającym stopniu dojrzałości i wewnętrznej spójności, z której wynikałyby ponadto jasne rekomendacje dla polityki antykryzysowej.

Przedstawiciele nurtów heterodoksyjnych nadal koncentrują się przede wszystkim na formułowaniu pod adresem ekonomii głównego nurtu daleko idących uwag krytycznych i postulatów. Keen (2011, s. 324) stwierdza np. dosyć buńczucznie, by nie powiedzieć demagogicznie, że „jeśli mamy uniknąć w przyszłości kolejnego Wiel-

¹⁰ Wielką niewiadomą pozostaje np. to, czy strategia wychodzenia z zastosowanych antykryzysowych narzędzi fiskalnych i monetarnych rodzi większe ryzyko inflacji czy deflacji (zob. szerzej Duncan 2012). Inną wielką niewiadomą jest to, w jakim stopniu zastosowane narzędzia wzmagają zjawisko pokusy nadużycia, zwiększając prawdopodobieństwo wystąpienia następnego poważnego kryzysu.

¹¹ Jak podaje Keen (2011, s. 326), D. Bezemer w przeprowadzonej analizie zidentyfikował 12 ekonomistów, którzy publicznie ostrzegali przed nadchodzącym kryzysem, przy czym tylko dwóch spośród z nich sformułowało ostrzeżenie na podstawie zbudowanego przez siebie modelu matematycznego (Keen i Godley). Keen zwyciężył również bardzo wyraźnie w głosowaniu nad przyznaniem za to nagrody Revere Award for Economics (drugie miejsce zajął N. Roubini, a trzecie D. Baker. Model Keena czerpał inspirację przede wszystkim z teorii Minsky'ego, ale także z dorobku Marksa, Schumpetera, Fishera i Keynesa).

kiego Kryzysu i jeśli mamy wyjść z obecnego, to ekonomia neoklasyczna musi znaleźć się na śmietniku historii idei”¹². Jednocześnie przyznaje, że to nie wystarczy i konieczne jest zbudowanie alternatywnej teorii, której na razie nie ma. W dalszej części książki zarysowuje potencjalne cechy i części składowe takiej teorii, ale jej ukończenie wiąże z dosyć odległą perspektywą.

Również Ormerod i Helbing (2012) są zdania, że makroekonomia głównego nurtu musi być właściwie zbudowana od nowa, chociaż przyznają, że niektóre jej części składowe mogą zostać zachowane. Za nieodzowne uznają przede wszystkim porzucenie podejścia opartego na tzw. reprezentatywnym podmiocie gospodarczym. Jednak ich własne propozycje, choć interesujące, świadczą o tym, że droga do stworzenia alternatywnej teorii jest jeszcze bardzo długa. Bardzo wyważone, wnikliwe uwagi świadczące o dużym realizmie w ocenie szans na zdobycie przez nurty heterodoksyjne wyraźnie silniejszej pozycji znajdują się natomiast w artykułach Kirmana (2010) oraz Colandera i in. (2008). Kirman, jak wielu innych autorów spoza głównego nurtu, odnosi się krytycznie do modeli DSGE. Z własnej perspektywy badawczej, którą jest ekonomia złożoności i analiza sieci, bardzo ważną słabość „syntezy DSGE”¹³ upatruje w tym, że na jej gruncie „nie został rozwiązany problem agregacji i jest on jedynie traktowany tak, jak gdyby został rozwiązany”. Za istotną wadę tych modeli uznaje przyjmowanie jednego stanu równowagi, z którego gospodarka jest wytrącana w wyniku zewnętrznych szoków oraz związany z tym sposób definiowania racjonalnych oczekiwań. Aby pokazać, na czym może polegać alternatywne ujęcie, Kirman omawia model rynków finansowych, w którym do załamania dochodzi nie w wyniku szoków zewnętrznych, lecz w rezultacie niewielkich zmian w zachowaniu podmiotów stopniowo przyjmujących obserwowane w otoczeniu reguły zachowań. Chociaż autor ten opowiada się generalnie za odejściem w ekonomii od posługiwania się pojęciem równowagi i za skoncentrowaniem się na badaniu interakcji podmiotów w precyzyjnie zdefiniowanych strukturach sieciowych, to jednak na obecnym etapie proponuje pewne rozwiązanie kompromisowe. Polega ono na utrzymaniu pojęcia równowagi, ale jednocześnie na zastąpieniu zewnętrznych szoków niewielkimi zmianami w zachowaniach, w wyniku których sieci stają się coraz bardziej „kruche”, prowadząc do dużych zmian w systemie.

Inny rodzaj kompromisu proponują Colander i in. (2008). Autorzy ci mają klarowną wizję, w jakim kierunku powinny być doskonalone modele makroekonomiczne, aby mogły w sposób bardziej realistyczny uchwycić zawilości występujące w go-

¹² Keen formułuje też wiele bardziej szczegółowych, technicznych zarzutów pod adresem ekonomii neoklasycznej. Zwraca m.in. uwagę na to (s. 324), że podejmowane przez jej przedstawicieli próby odwzorowania za pomocą modeli przebiegu obecnego kryzysu opierają się na wprowadzanych *ad hoc* zmianach w tzw. głębokich parametrach strukturalnych. Oznacza to, że zabiegi te są podatne na tzw. krytykę Lucasa, która w tradycji neoklasycznej zajmuje w ostatnich dekadach tak ważne miejsce.

¹³ Można przyjąć, że określenie to odpowiada częściej stosowanemu pojęciu „nowa synteza neoklasyczna”.

spodarce. Jednocześnie zdają sobie sprawę z ogromnych trudności technicznych, jakie są związane z uwzględnieniem w modelu już choćby takich kwestii, jak heterogeniczność podmiotów, równowaga wielopunktowa (lub brak równowagi), endogeniczne uczenie się czy dynamika statystyczna. Choć więc prace w tym kierunku są już prowadzone, to jednak ich zdaniem, zbudowanie na obecnym etapie nowych modeli analitycznych jest tak trudne, że konieczny kompromis wymaga też posłużenia się „modelowaniem wirtualnym”, a bardziej konkretnie – modelami ACE (*agent based computational economic models*). Jak podkreślają autorzy, zarówno nowe modele analityczne, jak i modele ACE są na razie zbyt proste, aby mogły być przydatne w prowadzeniu polityki makroekonomicznej. W tym przypadku sugerują powrót do stosowanego w przeszłości „inżynierskiego”, ateoretycznego podejścia do modelowania i jednocześnie wskazują na obiecujące próby nowego sposobu integrowania analizy statystycznej z przesłankami teoretycznymi.

Mimo skłonności przedstawicieli nurtów heterodoksyjnych do poszukiwania kompromisu, ze strony ekonomistów głównego nurtu dążenia te spotykają się raczej z mało przychylnym oddźwiękiem. Za taką chłodną reakcją odpowiedzialne są różne czynniki psychologiczne i społeczne charakterystyczne dla środowiska naukowego ekonomistów (zresztą nie tylko). Uwzględniając istotne znaczenie tych czynników, większość komentatorów, nawet tych krytycznie nastawionych do ekonomii głównego nurtu, z dosyć dużym zrozumieniem odnosi się do takiej postawy. Jak zauważa np. Smith (2010, s. 29), „jest prawie pewne, że ktoś, kto stał się mistrzem w wykorzystywaniu określonych ram analitycznych, będzie ostatnim, który zauważy ich słabości”. Autorka ta jednak bardzo mocno podkreśla niebezpieczeństwo takich uwarunkowań dla rozwoju danej dyscypliny naukowej. Nadmierna, nieuzasadniona wiara ekonomistów w stosowane modele wywiera bowiem, jej zdaniem, silne piętno na kierunki prowadzonych badań. Ekonomiści mają wówczas skłonność do koncentrowania się na tych obszarach badań, w których dobrze im znane metody działają dobrze oraz do zaniedbywania tych obszarów i pomijania tych wiadomości, które sprawiają kłopot (s. 32). Według niej podporządkowanie kierunku badań narzędziom i metodom badawczym nie jest specyficzną cechą ekonomii; podobnie wygląda sytuacja w biologii czy w medycynie.

Czynniki psychologiczne i społeczne oddziałujące na sposób postępowania ekonomistów lapidarnie, trafnie i trochę z przymrużeniem oka przedstawia Rodrik (2011, s. XXI–XXII)¹⁴. Wychodzi on od tego, że „ekonomiści są też ludźmi” i że „podlegają tym samym błędom heurystycznym co normalni ludzie”, po czym błędy te charakteryzuje w następujący sposób: „Mają skłonność do ulegania syndromowi grupowego myślenia i do zbytnej pewności siebie, polegając nadmiernie na tych dowodach, które w danej chwili wspierają preferowaną przez nich narrację, a pomijając

¹⁴ Z kolei El-Erian (2008, s. 63–64) w ciekawy sposób wskazuje na charakter czynników psychologicznych, które zniekształcają percepcję zjawisk ekonomicznych w okresach poprzedzających kryzysy i które wydają się być wspólne dla ekonomistów i dla inwestorów.

te, które nie pasują do niej równie dobrze. Podlegają kaprysom i modom, promując w różnych okresach różne zbiory poglądów. Przykładają zbyt dużą wagę do niedawnych wydarzeń, a zbyt małą do historycznie odległych. Mają skłonność do koncentrowania się na środkach zaradczych, które mają zastosowanie w bieżącym kryzysie i jednocześnie do przywiązywania zbyt małej uwagi do napięć, do jakich mogą one doprowadzić w przyszłym kryzysie. Mają tendencję do traktowania odmiennych poglądów bardziej jako wyrazu ignorancji lub dbałości o własną korzyść niż autentycznych różnic w ocenie okoliczności, które leżą u ich podstaw. Cechuje ich mentalność klanowa – dokonują bardzo wyraźnego rozróżnienia między insiderami i outsiderami (tzn. między członkami profesji i całą resztą). Tak jak w przypadku tych wszystkich, którzy dysponują specjalistyczną wiedzą, stają się aroganccy, gdy outsiderzy próbują wkroczyć na ich terytorium. Inaczej mówiąc, ekonomiści są ludźmi. Zachowują się jak ludzie, a nie jak fikcyjne, hiperracjonalne, maksymalizujące społeczny dobrobyt planujące jednostki, które czasem występują w ich modelach¹⁵.

Czytając tę charakterystykę, można by odnieść wrażenie, że Rodrik traktuje własną profesję pobłażliwie i że ją nawet rozgrzesza. Jednakże zaraz potem wskazuje on, że „ekonomiści nie są taką samą grupą społeczną, jak inne” i bardzo mocno eksponuje wpływ podejmowanych przez nich decyzji na los społeczeństw. W innym miejscu książki (s. 130–132) odnosi się on wyraźnie krytycznie do roli, jaką ekonomiści odegrali w ukształtowaniu się opinii polityków o korzyściach płynących z liberalizacji rynków finansowych, co zaowocowało zmianami legislacyjnymi bardzo korzystnymi dla sektora finansowego¹⁶. W tym miejscu ważniejsze jest jednak zwrócenie uwagi na to, że przytoczoną charakterystykę Rodrik odnosi do całego środowiska ekonomistów uniwersyteckich w stosunku do innych grup zawodowych. Nie odniósł się natomiast do interesującej nas tu kwestii, czy np. „mentalność klanowa” nie jest silniejsza w przypadku ekonomistów głównego nurtu w stosunku do ekonomistów nurtów heterodoksyjnych niż do przedstawicieli innych dyscyplin naukowych.

Można by się spodziewać, że ostra krytyka medialna kierowana w wyniku obecnego kryzysu pod adresem ekonomistów w ogóle, a ekonomistów głównego nurtu w szczególności, doprowadzi do większego otwarcia czołowych uniwersytetów na nowe idee. Jak się jednak okazuje, ramy instytucjonalne prowadzenia i publikowania badań oraz wynikające z nich bodźce, którymi kierują się naukowcy, cechują się jednak bardzo dużą inercyjnością. Ogólnie można powiedzieć, że zmiany w czołowych czasopiśmiech polegają na tym samym, co przed kryzysem, czyli głównie na poszerzaniu zakresu stosowania coraz bardziej wyrafinowanych, choć tradycyjnych dla głównego nurtu narzędzi modelowania, a nie na większym otwieraniu się na alter-

¹⁵ Intrygujące jest w tej charakterystyce użycie słowa „czasem”. Można się zastanawiać, czy nie odzwierciedla ono skrzywienia w stronę własnych preferencji badawczych.

¹⁶ Problem podlegania przez ekonomistów – często nieintencjonalnie – ideom środowiska biznesu jest ostatnio podnoszony przez nich samych w kontekście zjawiska opisywanego w psychologii społecznej jako *cognitive capture* (zob. np. Stiglitz 2013, s. 59–60, 312–313).

natywne ujęcia. Powstaje nawet wrażenie, że po przejściowym silniejszym otwarciu się głównego nurtu na początku kryzysu, nastąpił powrót do *status quo ante*, a być może nawet silniejsze „zwarcie szeregów” i konsolidacja. Symptomatyczne jest to, że o ile w majowym numerze „American Economic Review”, który tradycyjnie zawiera wybór materiałów z corocznego zjazdu Amerykańskiego Towarzystwa Ekonomicznego, w 2008 r. znalazły się referaty z sesji poświęconej bardziej radykalnym alternatywom wobec głównego nurtu, o tyle w latach następnych podobne sesje nie były już uwzględniane. W stosunkowo szerokim zakresie były reprezentowane natomiast referaty pisane z perspektywy ekonomii behawioralnej oraz asymetrii informacji, które jednak już przed kryzysem były traktowane przez główny nurt jako w zasadzie jedyne „tolerowane herezje” (por. Smith 2010, s. 55).

Niezależnie od łącznego znaczenia omówionych do tej pory trzech grup czynników wydaje się, że nadrzędną przyczyną utrzymania przez główny nurt dominującej pozycji było jednak to, że dla jego przedstawicieli obecny kryzys i formułowane wobec ekonomii zarzuty stały się silnym wyzwaniem, które z dużym zaangażowaniem podjęli. Prowadzone nowe badania można klasyfikować według różnych kryteriów. Z punktu widzenia tematyki niniejszego artykułu najważniejsze znaczenie ma stopień, w jakim autorzy prowadzonych badań uznają za niezbędne czy wskazane wyjście poza tradycyjny dla głównego nurtu sposób uprawiania ekonomii. Wydaje się, że na podstawie przeglądu literatury można zaproponować wyróżnienie następujących podejść: 1) pozostawanie przy dominujących klasach modeli (najczęściej DSGE) i uzupełnianie ich o dodatkowe czynniki tak, aby w większym stopniu przybliżyć je do rzeczywistości; 2) pozostawanie przy modelach DSGE, ale bardziej radykalna ich modyfikacja; 3) pozostanie przy modelowaniu jako nadrzędnej strategii badawczej, ale wyjście poza modele DSGE. Ramy artykułu każą ograniczyć się jedynie do wskazania kilku wybranych przykładów badań.

Pierwszą grupę badań charakteryzuje podejście *business as usual*. W tym przypadku zmiany mają charakter bardzo stopniowy, a obecny kryzys nie wydaje się stanowić dla badaczy wyraźnej cezury. Przykładem mogą być prace polegające na uzupełnianiu podstawowych modeli o kolejne zakłócenia („tarcia”) wynikające z funkcjonowania rynków finansowych i na badaniu ich makroekonomicznych implikacji. Znamienny jest tu sposób, w jaki autorzy ważnego artykułu przeglądowego (Brunnermeier, Eisenbach, Sannikov 2012) wyjaśniają zakres prac objętych analizą. Wyłączają z niej mianowicie modele behawioralne, pisząc: „postępujemy tak, chociaż uważamy, że odejście od paradygmatu racjonalnych oczekiwań jest ważną sprawą”. Z tego powodu z analizy wyłączono też większość modeli baniek spekulacyjnych¹⁷.

Inny szybko rozwijający się kierunek w tej grupie badań wiąże się z poszukiwaniem bardziej realistycznych mikropodstaw, głównie poprzez uwzględnienie dorob-

¹⁷ Podejście *business as usual* dominuje również wyraźnie w przeglądowych artykułach zamieszczonych w specjalnym numerze „Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly” (zob. Hornstein 2011).

ku ekonomii behawioralnej¹⁸. Tu warto jako przykład podać artykuł Rabina (2003) w dużej mierze ze względu na to, że autor z „podniesioną przyłbicą” i w sposób przekonujący wyjaśnia, dlaczego badacze powinni koncentrować się na ulepszaniu ekonomii głównego nurtu. Jego zdaniem „modele cechujące się większym realizmem psychologicznym w największym stopniu przyczyniają do lepszego zrozumienia gospodarki i polityki ekonomicznej, jeśli towarzyszy im matematyczny i statystyczny rygor wymagany w ekonomii głównego nurtu”. Jako kompromisowe rozwiązanie na obecnym etapie badań proponuje on podejście, które z przymrużeniem oka określa jako „przenośne rozszerzenia istniejących modeli” („PEEMs” – *portable extensions of existing models*).

W tym miejscu warto też przytoczyć pracę Heutela i Fischer (2013). Interesujące jest w tym przypadku to, że omawiane przez tych autorów badania z jednej strony dotyczą dwu nowych zagadnień na przecięciu makroekonomii i ekonomii środowiska naturalnego, czyli znacznie wykraczają poza tradycyjny zakres analizy każdej z tych subdyscyplin, natomiast z drugiej strony opierają się na tradycyjnych modelach realnego cyklu koniunkturalnego i modelach wzrostu endogenicznego. Jest to więc przykład ekspansji metod ekonomii głównego nurtu na nowe obszary badawcze, której nie towarzyszy refleksja nad tym, że modele te stały się przedmiotem poważnej krytyki.

W przypadku drugiej grupy ekonomistów przykładem zasługującym na duże uznanie jest program badawczy konsekwentnie rozwijany przez Rogera Farmera (2010, 2013). Program ten integruje kluczowe wątki analizy Keynesa dotyczące funkcjonowania rynków finansowych i znaczenia niepewności z dorobkiem ekonomii neoklasycznej. Jest on bardzo ważny z kilku względów. Po pierwsze, model jest domknięty na rynku aktywów, a wprowadzona „funkcja przekonań” (*belief function*), która łączy obserwacje z przeszłości z przekonaniami dotyczącymi przyszłości, ma w nim taki sam status metodologiczny, jak preferencje i jest odpowiednikiem keynesowskich „instynktów zwierzęcych” (*animal spirits*). Po drugie, przyjęte w nim mikropodstawy stanowią rozwinięcie teorii poszukiwań na rynku pracy, a jednocześnie dopuszczają występowanie równowagi wielopunktowej, zjawiska histerezy oraz bezrobocia przymusowego (które nie występuje w modelach DSGE konstruowanych w ramach nowej syntezy neoklasycznej). Po trzecie, w modelu utrzymana jest hipoteza racjonalnych oczekiwań, ale przyjęta jej wersja dopuszcza współwystępowanie oczekiwań adaptacyjnych i tym samym stanów równowagi, które nie są społecznie optymalne. Po czwarte, testy empiryczne dają wyraźnie lepsze efekty – również w odniesieniu do obecnego kryzysu – niż modele nowej syntezy neoklasycznej.

Poszukiwania teoretyczne Farmera mają wiele punktów stycznych z konsekwentnie rozwijanym przez Frydmana i Goldberga programem badawczym ekonomii wiedzy niedoskonałej (Frydman i Goldberg, 2009, 2011). Obydwa mieszczą się natomiast w szerszym programie, zapoczątkowanym w 1969 r. przez E. Phelps, a któ-

¹⁸ Są też oczywiście argumenty przemawiające za zaliczeniem tego kierunku badań do następnej grupy.

rego nowy, pokryzysowy etap jest nakierowany – jak określają to Frydman i Phelps (2013, s. 3) – na „ponowne wynalezienie makroekonomii”, czyli na bardziej dogłębną jej rekonstrukcję.

Uwagi końcowe

Zaskoczenie, jakim po okresie znacznej stabilności makroekonomicznej był wybuch obecnego kryzysu, stworzyło przesłanki dla istotnej zmiany układu sił między głównym nurtem ekonomii a nurtami heterodoksyjnymi. Okazało się jednak, że badania prowadzone w ramach nurtów heterodoksyjnych nie osiągnęły jeszcze takiego stopnia zaawansowania, aby skutecznie wykorzystać nadarzającą się okazję. Poważniejsza zmiana była również utrudniona przez to, że przedstawiciele głównego nurtu zintensyfikowali wysiłek badawczy, starając się osłabić siłę krytyki, w czym pomogła im też relatywna skuteczność zastosowanych działań antykryzysowych. Interesującym rysem jest to, że główny nurt pozostaje pod presją zarówno ze strony tych nurtów heterodoksyjnych, w których sposób analizy nie zawsze przekłada się na sformalizowany, spójny model ekonomiczny, jak i ze strony przedstawicieli ekonomii złożoności, gdzie z kolei stopień zaawansowania matematycznego jest zdecydowanie wyższy. Paradoksalnie, może to oznaczać, że te dwa kierunki krytyki w jakimś stopniu wzajemnie się neutralizują, co ułatwia głównemu nurtowi utrzymanie dominującej pozycji.

Duża szansa na wzmocnienie pozycji ekonomii heterodoksyjnej mogłaby w najbliższych kilku latach polegać na sformalizowaniu koncepcji H. Minsky'ego. Możliwe tu byłoby znaczne zbliżenie stanowisk, ponieważ podobny postulat jest dosyć często formułowany w stosunku do ekonomii głównego nurtu. Nadzieje na przyszłą, nową syntezę tradycji neoklasycznej i keynesistowskiej pojawiają się w dużej mierze dzięki pracom Farmera, Phelpsa oraz Frydmana i Goldberga.

Bibliografia

1. Backhouse R.E., *The Puzzle of Modern Economics. Science or Ideology?*, Cambridge University Press, Cambridge 2010.
2. Basu K., *Beyond the Invisible Hand. Groundwork for a New Economics*, Princeton University Press, Princeton 2011.
3. Blinder A.S., *After the Music Stopped. The Financial Crisis, the Response, and the Work Ahead*, Penguin Press, New York 2013.
4. Borio C., *The Financial Cycle and Macroeconomics: What Have We Learnt?*, BIS Working Paper nr 395, 2012.
5. Brunnermeier M., Eisenbach T.M., Sannikov Y., *Macroeconomics with Financial Frictions: A Survey*, NBER Working Paper nr 18102, 2012.
6. Caballero R.J., *Macroeconomics after the Crisis: Time to Deal with the Pretense-of-Knowledge Syndrome*, „Journal of Economic Perspectives” 2010, nr 4.
7. Cassidy J., *How Markets Fail. The Logic of Economic Calamities*, Farrar, Straus and Giroux, New York 2009.

8. Colander D., Howitt P., Kirman A., Leijonhufvud A., Mehrling P., *Beyond DSGE Models: Toward an Empirically Based Macroeconomics*, „American Economic Review” 2008, nr 2.
9. Duncan R., *The New Depression. The Breakdown of the Paper Money Economy*, Wiley, Singapur 2012.
10. El-Erian M., *When Markets Collide. Investment Strategies for the Age of Global Economic Change*, McGraw Hill, New York 2008.
11. Farmer R.E.A., *Expectations, Employment and Prices*, Oxford University Press, Oxford 2010.
12. Farmer R.E.A., *The Natural Rate Hypothesis: an Idea Past Its Sell-by Date*, „Bank of England Quarterly Bulletin” 2013, nr 3.
13. Frydman R., Goldberg M.D., *Ekonomia wiedzy niedoskonalej. Kurs walutowy i ryzyko*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2009.
14. Frydman R., Goldberg M.D., *Beyond Mechanical Markets. Asset Price Swings, Risk, and the Role of the State*, Princeton University Press, Princeton 2011.
15. Frydman R., Phelps E.S., *Rethinking Expectations: The Way Forward for Macroeconomics*, Princeton University Press, Princeton 2013.
16. Heutel G., Fischer C., *Environmental Macroeconomics, Environmental Policy, Business Cycles, and Directed Technical Change*, NBER Working Paper nr 18794, 2013.
17. Hornstein A., *Introduction to the Special Issue on Modern Macroeconomic Theory*, „Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly” 2011, nr 3.
18. *In the Wake of the Crisis. Leading Economists Reassess Economic Policy*, red. O. Blanchard, D. Romer, M. Spence, J. Stiglitz, The MIT Press, Cambridge, 2012.
19. Kaletsky A., *Capitalism 4.0. The Birth of a New Economy*, Bloomsbury, London 2010.
20. Keen S., *Debunking Economics. The Naked Emperor Dethroned?*, Zed Books, London 2011.
21. Kirman A., *The Economic Crisis is a Crisis for Economic Theory*, „CESifo Economic Studies” 2010, nr 4.
22. Krugman P., *End This Depression Now!*, Norton, New York 2012.
23. Ormerod P., Helbing D., *Back to the Drawing Board for Macroeconomics*, 2012, <http://www.paulormerod.com/wp-content/uploads/2012/06/EconFinancialFuturITCFinal.pdf>
24. Orrell D., *Economyths. Ten Ways Economics Gets It Wrong*, Wiley, Singapore 2010.
25. Posner R.A., *A Failure of Capitalism. The Crisis of '08 and the Descent into Depression*, Harvard University Press, Cambridge 2009.
26. Quiggin J., *Zombie Economics. How Dead Ideas Still Walk Among Us*, Princeton University Press, Princeton 2010.
27. Rabin M., *An Approach to Incorporating Psychology into Economics*, „American Economic Review” 2013, nr 3.
28. Reinhart C.M., Rogoff K.S., *Financial and Sovereign Debt: Some Lessons Learned and Those Forgotten*, IMF Working Paper WP/13/266, 2013.
29. Rodrik D., *The Globalization Paradox. Why Global Markets, States, and Democracy Can't Coexist*, Oxford University Press, Oxford 2011.
30. Roubini N., Mihm S., *Crisis Economics. A Crash Course in the Future of Finance*, Penguin, New York 2010.
31. Skidelsky R., *Skidelsky. Powrót mistrza*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2012.
32. Smith Y., *Econned. How Unenlightened Self Interest Damaged Democracy and Corrupted Capitalism*, Palgrave Macmillan, New York 2010.
33. Stiglitz J.E., *Freefall. America, Free Markets, and the Sinking of the World Economy*, Norton, New York 2010.
34. Stiglitz J.E., *The Price of Inequality*, Penguin, London 2013.
35. Turner A., *Economics after the Crisis. Objectives and Means*, The MIT Press, Cambridge 2012.
36. Wojtyna A., *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?*, w: *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, red. B. Fiedor, Z. Hockuba, PTE, Warszawa 2009.

Marek Ratajczak*

EKONOMIA I EDUKACJA EKONOMICZNA W DOBIE FINANSYZACJI GOSPODARKI

Uwagi wstępne

Kryzys finansowo-ekonomiczny, którego umownym początkiem stał się upadek banku Lehman Brothers we wrześniu 2008 r., przyczynił się m.in. do ożywienia dyskusji na temat kondycji nauk ekonomicznych, a zwłaszcza ekonomii jako nauki odkrywającej i tworzącej teoretyczne podstawy polityki makroekonomicznej. Znaczna część uczestników tej dyskusji zaczęła stawiać znak tożsamości między kryzysem gospodarczym a kryzysem ekonomii jako nauki. W tle dyskusji o ekonomii pojawiły się także rozważania o nauczaniu tej dyscypliny.

Niniejsze opracowanie stanowi swoiste *résumé* poglądów i zainteresowań autora zarówno pewnymi aspektami kryzysu i przeobrażeń współczesnej gospodarki rynkowej, które znajdują wyraz w idei finansyzacji gospodarki, jak i rozwojem ekonomii jako nauki, a także jej nauczaniem na poziomie szkolnictwa wyższego. Celem opracowania jest wskazanie pożądanых – zdaniem autora – kierunków zmian w teorii ekonomii, jak i w jej nauczaniu.

1. Finansyzacja gospodarki¹

Słowo „finansyzacja” jest odpowiednikiem angielskiego *financialisation*. W polskiej literaturze można spotkać się także z określeniami: „finansjalizacja” lub „ufinansowanie” oraz określeniami o zbliżonej treści znaczeniowej, takimi jak „giędyzacja” (Kowalik 2009), bankokracja (Gwiazdowski 2008) czy kapitalizm finansowy

* Prof. dr hab. Marek Ratajczak – Katedra Teorii i Historii Ekonomii, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, sekretarz stanu w Ministerstwie Nauki i Szkolnictwa Wyższego, członek Komitetu Ekonomicznego PAN, e-mail: m.ratajczak@ue.poznan.pl

¹ Ten fragment opracowania jest oparty na artykule: Ratajczak 2012.

(Toporowski 2012). Definicje finansyzacji akcentują na ogół szczególną i rosnącą rolę sfery finansowej oraz kryteriów finansowych w funkcjonowaniu życia ekonomicznego i społecznego. W wąskim znaczeniu finansyzacja kojarzona jest przede wszystkim z rosnącym znaczeniem działalności finansowej w aktywności podmiotów ekonomicznych o charakterze niefinansowym. Konsekwencją tego jest zmiana strumieni dochodów, w których coraz większy udział mają dochody czerpane właśnie z działalności finansowej, a nie z tradycyjnie rozumianej działalności operacyjnej i inwestycyjnej (Orhangazi 2008; Ząbkowicz 2009).

W szerokim znaczeniu finansyzacja to proces autonomizacji sfery finansowej w relacji do sfery realnej, a nawet uzyskiwania nadrzędności tej pierwszej w stosunku do drugiej. W ramach finansyzacji rynki finansowe oraz elity finansowe uzyskują coraz większy wpływ na politykę ekonomiczną oraz na efekty gospodarowania (*Financialisatio...* 2006; Stockhammer 2004; Boyer 2000). Dla części badaczy finansyzacja jest świadectwem nowego stadium kapitalizmu, określanego mianem kapitalizmu finansowego, kapitalizmu rentierskiego, bankokracji czy też kapitalizmu „odcinania kuponów” (Froud i in. 2001). W nawiązaniu do tradycji keynesowskiej niekiedy pisze się też o „kapitalizmie kasynowym”. Wreszcie autorzy najbardziej radykalnych koncepcji uważają, że finansyzacja jest wręcz zwiastunem „jesieni” kapitalizmu (co nie znaczy, że gospodarki rynkowej) oraz kształtowania się kompleksu finansowo-politycznego, który swoimi wpływami i znaczeniem przekracza rolę dawnego kompleksu militarno-przemysłowego (Freeman 2010; Mączyńska 2009). Ekonomiści nawiązujący do tradycji marksowskiej skłonni są z kolei pisać o monopolistyczno-financeowym stadium gospodarki kapitalistycznej (Foster 2007; Isaacs 2011). Finansyzacja ma być także jednym z przejawów przechodzenia od demokracji do plutokracji, czyli rządów pieniądza i jego dysponentów.

Finansyzacja prowadzi do zasadniczych zmian w sferze zarządzania i własności, zwłaszcza dużych przedsiębiorstw. W obszarze własności wiąże się to z coraz większą rolą właścicieli instytucjonalnych ze sfery finansowej, którzy są kojarzeni z tzw. kapitałem niecierpliwym, szukającym możliwości uzyskania nadzwyczajnych zysków w krótkim okresie (Rossman, Greenfield 2006). Właściciele ze sfery finansowej często traktują swój udział w sferze realnej przed wszystkim jako jedną z okresowych i alternatywnych form lokowania kapitału, a nie jako rzeczywiste długookresowe angażowanie się we własność z zamiarem rozwoju danej organizacji. Zdaniem krytyków zmian, które pod wpływem narastającej finansyzacji dokonują się na poziomie przedsiębiorstw, szczególnie wiele złego dokonało upowszechnienie się idei wartości dla akcjonariuszy (*shareholder value*) związane z przesuwaniem akcentów w dyskusji o zarządzaniu ze *stakeholder perspective* (perspektywa interesariuszy) na *shareholder perspective* (perspektywa udziałowców, akcjonariuszy) (Palley 2007). W połączeniu z narastającą tendencją do skracania horyzontu czasowego podejmowanych decyzji inwestycyjnych doprowadziło to do nadmiernego wyeksponowania w analizie ekonomiczno-financeowej całej grupy wskaźników uwzględniających przede wszystkim krótkookresową zyskow-

ność, a nie długookresową stabilność rozwoju danego przedsięwzięcia (Froud i in. 2000; Williams 2000).

Krytycy idei finansyzacji, a zwłaszcza traktowania będących jej wyrazem zjawisk jako świadectwa jakiejś istotnej, fundamentalnej zmiany współczesnej gospodarki rynkowej traktują to wszystko, co składa się na finansyzację, jako przejawy pewnych naturalnych przeobrażeń niedających podstaw do istotnej rewizji paradygmatów oraz konstrukcji teoretycznych i modelowych. Ponieważ w modelu neoklasycznym i jego pochodnych zakłócenia w działaniu rynku mogą mieć w zasadzie tylko charakter egzogeniczny, to nie dziwi, że wspomniana grupa ekonomistów szuka przyczyn ostatniego kryzysu przede wszystkim w psujących rynek działaniach państwa.

W przekonaniu autora finansyzacja nie jest zapowiedzią upadku kapitalizmu, ale też trudno ją traktować jako zjawisko marginalne czy przejściowe. Finansyzacja jest wyrazem pewnych procesów historycznych o charakterze obiektywnym, a jej nasilenie się zostało niejako wpisane od zarania dziejów w historię ludzkości związaną z tą niezwykle innowacją ekonomiczną, ale i społeczną, jaką jest pieniądz. Nieprzypadkowo już Arystoteles rozróżniał ekonomię i chrematystykę, tę pierwszą utożsamiając z powiększaniem bogactwa drogą działań społecznie użytecznych i związanych głównie z funkcjonowaniem sfery realnej, a tę drugą z traktowaniem bogactwa jako celu samego w sobie i jego pomnażaniem drogą spekulacji finansowych. Kolejne innowacje w sferze finansów i pieniądza niewątpliwie przyczyniały się i przyczyniają do rozwoju gospodarki i społeczeństwa, ale zarazem kreują różnego rodzaju zagrożenia związane z autonomizacją pieniądza w stosunku do zjawisk ze sfery realnej. Gospodarka towarowo-pieniężna, w której pieniądz jest traktowany jako przede wszystkim pośrednik w wymianie jednych dóbr na inne, w praktyce staje się często gospodarką pieniężno-towarową, w której towar jest tylko pośrednim ogniwem przejścia od mniejszych do większych zasobów pieniądza, a nawet pieniężno-pieniężną, w której pieniądz w całkowitym oderwaniu od sfery realnej kreuje kolejne strumienie pieniężne. We współczesnym świecie wszystkie sytuacje są możliwe i współwystępują, ale trudno sobie wyobrazić (choćaby biorąc pod uwagę pierwotny motyw gospodarowania, jakim jest konieczność zaspokajania potrzeb), że można zbudować i trwale rozwijać społeczeństwo, w którym *de facto* wyeliminowana została czy ograniczona do absolutnego minimum aktywność gospodarcza związana z tradycyjnie rozumianą sferą realną². Rozwijająca się na tle ostatniego kryzysu dyskusja o potrzebie reindustrializacji czołowych gospodarek rynkowych jest w jakiejś mierze wyrazem końca fascynacji ideą teorii trzech sektorów i wiary w to, że sektor usług, a zwłaszcza sektor usług finansowych, może w sposób trwały i autonomiczny zapewniać rozwój.

² Oczywiście pewne wyjątki od tej reguły są możliwe w postaci niektórych mikropaństw i zarazem gospodarek, które swoje funkcjonowanie w znacznej mierze opierają na świadczeniu usług finansowych podmiotom z innych, na ogół znacznie większych, organizmów społeczno-ekonomicznych.

Niewątpliwie finansyzacja stanowi istotny impuls do dyskusji o ewentualnych zmianach w ekonomii jako nauce.

2. Kryzys ekonomii czy ekonomia w dobie kryzysu?³

Nasilona wraz z ostatnim kryzysem dyskusja na temat kondycji współczesnej ekonomii, zwłaszcza w swym wymiarze publicystycznym, charakteryzuje się znaczną polaryzacją stanowisk, a zarazem niekiedy dość emocjonalnym tonem. Skrajne stanowiska w tej dyskusji to z jednej strony opinie, które mogą być potraktowane jako wyraz współczesnego antyeconomizmu, a z drugiej coś, co można określić mianem ekonomicznego tryumfalizmu.

Antyeconomizm, mający swoją równie długą historię jak nowożytna ekonomia, sprowadza się do negowania osiągnięć teorii ekonomii, a nawet odmawiania ekonomii statusu nauki⁴. W ramach antyeconomizmu zwłaszcza teoretycy ekonomii oskarżani są o swoiste zamykanie się w wieży z kości słoniowej i budowanie matematycznie poprawnych, acz praktycznie mało użytecznych modeli, które oparte są na założeniach nadmiernie upraszczających świat realny. Należy jednak podkreślić, że współczesny antyeconomizm rzadko przyjmuje postać skrajną prowadzącą do negowania naukowego statusu ekonomii⁵. Współczesny antyeconomizm wyraża się raczej w kwestionowaniu pewnego sposobu postrzegania i analizowania zjawisk gospodarczych, typowego zwłaszcza dla ekonomii głównego nurtu. Reprezentowany jest nie tylko przez osoby spoza środowiska ekonomicznego, ale także przez niektórych ekonomistów, a zwłaszcza tych, związanych z najbardziej radykalnymi ogniwami ekonomii alternatywnej⁶.

³ Ten i kolejny fragment artykułu oparto na: Ratajczak 2011.

⁴ Początki antyeconomizmu można wiązać zwłaszcza z osobą dziewiętnastowiecznego angielskiego historyka Thomasa Carlyle'a, który ekonomię określił mianem ponurej nauki, w przeciwieństwie do tzw. nauki radosnej, który to termin kojarzono z wiedzą przyczyniającą do wzbogacenia życia. O współczesnym antyeconomizmie pisze m.in. Wójtyła (2008).

⁵ Przykładem co prawda publicystycznego, ale zamieszczonego w bardzo wpływowym czasopiśmie tekstu negującego już w tytule naukowość ekonomii jest artykuł Rachmana zamieszczony na łamach „The Financial Times”, a przedrukowany w „Dzienniku – Gazecie Prawnej” (2010). Teksty o podobnej wymowie i często równie medialnie skonstruowanych tytułach ukazały się na łamach „The Economist” czy „Forbes”. Należy przy okazji zauważyć, że konkluzje, do których dochodzą autorzy tego typu tekstów, odnoszące się do wizji dalszego rozwoju ekonomii, są niekiedy zasadniczo odmienne.

⁶ Wyrazem takich bardzo radykalnych poglądów jest książka pod zmiennym tytułem *Crisis in Economics* (2003). Przy okazji należy zauważyć, że odwoływanie się do idei kryzysu w ekonomii ma całkiem długą historię i ostatnie lata nie są z tego punktu widzenia niczym szczególnym. Wystarczy wspomnieć odnaleziony już po jego śmierci tekst J. Schumpetera (1982), artykuł J. Robinson (1972) czy wreszcie książkę *The Crisis in Economic Theory* (1981), zawierającą m.in. bardzo interesujący esej P. Druckera, którego tytuł *Towards the Next Economics* został wykorzystany jako tytuł całego zbioru prac Druckera wznowionych w 2010 r.

Z kolei ekonomiczny tryumfalizm to skłonność części ekonomistów do wywyższania się w stosunku do reprezentantów innych nauk społecznych i do przedstawiania osiągnięć uprawianej przez siebie nauki tak, jakby miały one wymiar podobny do rezultatów uzyskiwanych w ramach nauk ścisłych⁷. Ekonomiczny tryumfalizm to także wiara w koniec historii na niwie ekonomicznej związany z upadkiem systemu gospodarek centralnie zarządzanych i powszechnością rozwiązań rynkowych, czego wyrazem jest m.in. idea określana w skrócie jako TINA („*there is no alternative*”).

Odrzucając zarówno antyekonomizm, jak i ekonomiczny tryumfalizm, warto jednak zastanowić się nad tym, czy i jakie zmiany powinny nastąpić w ekonomii w celu poprawy zarówno jej zdolności eksplanacyjnych, jak i predykcyjnych. W przekonaniu autora współczesna ekonomia ani nie jest tak zła, jak twierdzą ci, którzy podnoszą chociażby kwestię nieprzewidzenia przez większość ekonomistów ostatniego kryzysu, ani tak znakomita, jak uważają ci, którzy nie widzą potrzeby istotnych zmian w tym obszarze nauki i co najwyżej skłonni są dyskutować o zróżnicowanych kompetencjach samych ekonomistów (Żylicz 2009). Rzeczywistość ekonomii jako nauki jest odzwierciedleniem wszystkich problemów, które są typowe dla nauk społecznych. Tyle tylko, że część ekonomistów, zwłaszcza związanych z współczesną ekonomią głównego nurtu, przedstawia dokonania ekonomii w taki sposób, jakby była ona częścią nauk ścisłych, od których oczekuje się znacznie większej precyzji i zdolności predykcyjnych niż ma to miejsce w przypadku nauk społecznych. Można to ująć inaczej, że ekonomia i ekonomiści padają raz po raz ofiarą przypisywania sobie swoistego szlachectwa w ramach nauk społecznych, a jak wiadomo „noblesse oblige” (szlachectwo zobowiązuje). Skoro stopień formalizacji niektórych tekstów ekonomicznych jest porównywalny z opracowaniami z nauk ścisłych, a nawet nauk formalnych, takich jak matematyka, to trzeba być przygotowanym na to, że zwiększa to oczekiwania dotyczące precyzji i konkretności odpowiedzi na pytania dotyczące istoty otaczającej nas rzeczywistości gospodarczej, a także – a nawet przede wszystkim – związane z predykcją.

Na pytanie, czy ekonomia jako nauka znajduje się w kryzysie, możliwa jest dwójaka odpowiedź. Ekonomia nie jest w kryzysie w takim rozumieniu, jakie charakterystyczne jest zwłaszcza dla ocen dorobku ekonomii głównego nurtu dokonywanych przez radykalnych przedstawicieli współczesnego antyekonomizmu. Nie jest uzasadnione twierdzenie, że ekonomia nie ma trwałych i praktycznie użytecznych osiągnięć i że zarówno w sferze mikroekonomicznej, jak i makroekonomicznej pozostaje zdać się wyłącznie albo na doświadczenie i umiejętności uczestników życia gospodarczego, albo na szczęśliwy (lub nieszczęśliwy) zbieg okoliczności. Wystarczy porównać – oczywiście zachowując świadomość wszystkich różnic historycznych – Wielki

⁷ Pisząc o ekonomicznym tryumfalizmie, warto przytoczyć wypowiedź przypisywaną jednemu z laureatów Nagrody im. A. Nobla z ekonomii G. Stiglerowi, który odpowiadając na pytanie, dlaczego nie ma nagród noblowskich z innych obszarów nauk społecznych, miał powiedzieć: „Nie martwcie się o nich, przecież mają Nobla w literaturze” (cyt. za Goczek 2007).

Kryzys przełomu lat 20. i 30. XX w. i towarzyszące mu reakcje i działania poszczególnych państw z obecnym kryzysem, aby dostrzec istotne i to pozytywne różnice, które zwłaszcza w sferze zastosowanych instrumentów polityki makroekonomicznej w znacznej mierze są pochodną rozwoju ekonomii jako nauki.

Całkowicie bezzasadne jest także twierdzenie, że ekonomia nie jest nauką. Oczywiście ekonomia nie jest i nigdy nie będzie nauką ścisłą, choć oczywiście w pewnych swych obszarach może odwoływać się do standardów charakterystycznych dla nauk ścisłych czy nauk formalnych. Ekonomia matematyczna, ekonometria, statystyka, czyli najbardziej zmatematyzowane obszary ekonomii, pozwalają na znacznie większy stopień formalizacji i ścisłości niż te wszystkie składniki ekonomii, które bliższe są analizie zjawisk gospodarczych w ich w pełni społeczno-jakościowym wymiarze.

Nie uzasadniają także twierdzenia o kryzysie w ekonomii ograniczone możliwości predykcji. Choć oczywiście ideałem, acz nieosiągalnym, byłaby daleko idąca czy wręcz pełna zdolność przewidywania przebiegu zjawisk gospodarczych, musimy zaakceptować, że co prawda doskonaląc narzędzia badawcze możemy nasze możliwości predykcyjne zwiększać, ale naturalna zmienność zjawisk gospodarczych i ich ścisłe związki z innymi obszarami życia społecznego będą powodować, że nasze coraz lepsze narzędzia poznania i zrozumienia rzeczywistości ekonomicznej będą mieć i tak ograniczoną zdolność eksplanacyjną i prognostyczną. Musimy się więc liczyć z tym, że teorie czy koncepcje ekonomiczne i budowane na ich podstawie narzędzia analizy i prognozowania rzeczywistości gospodarczej nie mają bezwzględnego, w wymiarze czasowo-przestrzennym, waloru uniwersalizmu. Musimy się także liczyć z tym, że zjawiska występujące w rzeczywistości gospodarczej będą tłumaczone i opisywane za pomocą różnych koncepcji i narzędzi, a wyciągane na tej podstawie wnioski, także te o charakterze predykcyjnym, będą niekiedy mocno zróżnicowane.

Do tej pory zostały przedstawione elementy odpowiedzi przeczącej na pytania o kryzys w ekonomii. Ale, jak już sygnalizowano, na to pytanie możliwa jest także odpowiedź twierdząca. Taka odpowiedź jest możliwa, jeśli odwołamy się do teorii rewolucji naukowych T. Kuhna. Zgodnie z tą koncepcją w rozwoju nauki można wydzielić okresy normalnego rozwoju, kiedy to badania są prowadzone zgodnie z obowiązującym czy też dominującym paradygmatem, oraz okresy rewolucyjnych zmian, kiedy to sytuacje kryzysowe związane z narastaniem wątpliwości co do dominującego paradygmatu prowadzą do nasilania się prób jego podważenia i odrzucenia. Nie ma przy tym gwarancji, że nowy czy też alternatywny paradygmat musi być bezwzględnie lepszy od poprzedniego. Ponieważ o zmianach paradygmatu decyduje wola większości badaczy, to może się okazać, że kształtujący się konsensus teoretyczno-metodologiczny może oznaczać przyjęcie koncepcji niestanowiących rzeczywistego postępu w stosunku do koncepcji odrzuconych czy spychanych z piedestału idei dominujących. P. Krugman uważa, że jednym z istotnych problemów współczesnej ekonomii był właśnie, określany przez niego mianem fałszywego, konsensus w makroekonomii towarzyszący temu, co popularnie jest określane mianem rewolucji czy kontrrewolucji neoliberalnej (Krugman 2009).

Obserwując, co dzieje się aktualnie w ekonomii, można niewątpliwie dostrzec oznaki kryzysu w rozumieniu teorii rewolucji naukowych. Wyraźne jest zwątpienie w przydatność części koncepcji i narzędzi rozwiniętych zwłaszcza w ramach ekonomii głównego nurtu w jej obszarze kojarzonym z tradycją neoklasyczną. Na nowo popularne stało się odwoływanie do tradycji keynesowskiej i znacznie bardziej aktywni stali się przedstawiciele różnych mniej lub bardziej radykalnych odłamów pozakeynesowskiej myśli heterodoksyjnej. Zwłaszcza przedstawiciele różnych składowych ekonomii instytucjonalnej czy ewolucyjnej poddają niekiedy radykalnej krytyce ekonomię głównego nurtu. Tyle tylko, że o ile właśnie w sferze krytyki ekonomii głównego nurtu, zwłaszcza w jej zasadniczej części nawiązującej do tradycji neoklasycznej, przedstawiciele radykalnej myśli heterodoksyjnej są nierzadko przekonujący, to znacznie trudniej przychodzi im zaproponowanie programu badawczego, który byłby na tyle spójny i możliwy do wykorzystania, aby mógł pretendować do miana realnego rywala ekonomicznej ortodoksji.

3. Zmiany w ekonomii i jej nauczaniu

Odrzucenie twierdzenia o kryzysie ekonomii w rozumieniu takiego nagromadzenia przykładów jej rozmiłowania się z realiami życia gospodarczego, że uzasadniałoby to zakwestionowanie prawie całego jej dotychczasowego dorobku, nie jest tożsame z uznaniem, że nie są potrzebne istotne zmiany. Po pierwsze, podkreślić należy konieczność akceptacji zmienności świata ekonomicznego i ewolucyjnego charakteru zjawisk gospodarczych. Przy tym nie chodzi tu o ewolucyjność w rozumieniu naturalistycznym, typowym dla świata przyrody, którą dostrzegał i rozumiał już Adam Smith, ale o ewolucyjność o charakterze kulturowym. Oczywiście, w punkcie wyjścia analiz ekonomicznych i w będących na bardzo wysokim poziomie abstrakcji modelach można od idei ewolucyjności odstępować, ale powinno to być traktowane jako swoiste założenie idealizujące, a nie fundament analizy ekonomicznej.

Po drugie, idea ewolucji musi wiązać się z szerszym uwzględnieniem historycznego wymiaru zjawisk ekonomicznych i samej ekonomii. W tym kontekście należy zauważyć, widoczną chociażby na poziomie większości programów nauczania ekonomii, tendencję do ograniczania czy wręcz eliminowania takich przedmiotów, jak historia gospodarcza czy historia myśli ekonomicznej. Już na tym etapie kształtowania zarówno przyszłych praktyków, jak i badaczy gospodarki ginie lub ulega poważnemu ograniczeniu świadomość zjawisk gospodarczych jako zjawisk historycznych, nierzadko kumulacyjnych i ewolucyjnych, czy powtarzających się, acz w zmienionych warunkach. Brak świadomości historycznej zjawisk gospodarczych, tudzież ich związków z innymi zjawiskami społecznymi powoduje, że skraca się perspektywa myślenia o ekonomii do „tu i teraz”. Brak świadomości historycznego, a zarazem głównie ewolucyjnego, a nie rewolucyjnego rozwoju ekonomii, utrudnia właściwą ocenę tego, gdzie są istotne luki w gmachu wiedzy ekonomicznej wymagają-

ce wypełnienia, a gdzie w zasadzie, poza ćwiczeniem intelektu, niewiele jesteśmy w stanie osiągnąć.

Po trzecie, uznaniu ewolucyjnego charakteru zjawisk ekonomicznych w ich wymiarze kulturowym powinno towarzyszyć bardziej niż do tej pory faktyczne, a nie deklaratywne uznanie, że „instytucje mają znaczenie”. Oczywiście przesadą byłoby twierdzenie, że ekonomia instytucjonalna miałaby stać się swoistą nową ortodoksją. Chodzi jednak o uznanie, że instytucje są ważne nie tylko jako istotny element analizy zjawisk ekonomicznych na poziomie badań empirycznych i faktografii, ale że muszą być uwzględniane jako integralny element badań ekonomicznych także w ich wymiarze teoretycznym.

Po czwarte, ekonomia powinna przejść od imperializmu do idei kooperacji i wzajemnego wzbogacania się z innymi naukami społecznymi⁸. Tak jak elementy analizy ekonomicznej trafiły do np. socjologii, tak również ekonomia musi być otwarta na czerpanie z dorobku innych nauk społecznych. Nieprzypadkowo od nowożytnych początków ekonomii jako nauki do czasów opublikowania przez Alfreda Marshalla *Zasad ekonomiki* większość fundamentalnych prac miała w tytule określenie „ekonomia polityczna”, czyli właśnie ekonomia społeczna. Dla Adama Smitha tak samo ważny był mechanizm, który przestawił w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, zgodnie z którym szczególną rolę w naszym zachowaniu w sferze ekonomicznej odgrywa żądza zysku, jak i obraz człowieka z wcześniejszej *Teorii uczuć moralnych*. W pewnym uproszczeniu ideę A. Smitha, wynikającą z porównania obu dzieł, można sprowadzić do przekonania, że choć w sferze zachowań ekonomicznych szczególnie istotny jest motyw zysku, to nie oznacza to, że w tym obszarze aktywności ludzie nie powinni kierować się zasadami etyki i moralności oraz tym, co Smith określał mianem sympatii, a co dziś raczej kojarzy się z pojęciem empatii. Oczywiście niebezpieczeństwem, które wiąże się z szerokim odwoływaniem się w ekonomii do innych nauk społecznych, jest ryzyko zacierania się granicy między rygoryzmem badań naukowych a uprawianiem swoistej publicystyki ekonomicznej pod szyldem socjoekonomii, politoekonomii czy psychoekonomii. W kontekście dyskusji o związkach ekonomii z innymi naukami społecznymi warto zauważyć, że zdaniem Davida Colandera w przyszłości podziały między ekonomią a innymi naukami społecznymi będą znacznie mniej ostre i że na miejsce dzisiejszych ekonomistów, socjologów pojawią się po prostu specjaliści od nauk społecznych mający kompetencje z tych dziś odmiennych dyscyplin nauki (Colander 2003).

⁸ Próba dokonanego z pozycji reprezentantów nauk ekonomicznych podsumowania dotychczasowej dyskusji o relacjach zachodzących między ekonomią a innymi naukami społecznymi zawarta jest w artykule: Brzeziński, Gorynia i Hockuba (2008). Socjologiczny punkt widzenia na związki między ekonomią a socjologią i innymi naukami społecznymi zawarty jest m.in. w artykule: Czwaron (2003). O relacjach ekonomii i innych nauk społecznych pisze też Koźmiński (2008). W tekście tym jest zawarta m.in. dość śmiała i kontrowersyjna teza, że „epoka wielkich teorii ekonomicznych minęła” (s. 74).

Po piąte, wszystkie wymienione do tej pory oczekiwane czy postulowane zmiany w ekonomii musiałyby się także wiązać z odejściem od tradycyjnie rozumianej idei *homo oeconomicus*. Ani ewolucyjne spojrzenie na życie ekonomiczne, ani szersze odwołanie się do idei instytucji – zarówno w kategoriach ich wpływu na zachowanie ludzi (co eksponuje tradycyjny instytucjonalizm), jak i w rozumieniu kształtowania się instytucji pod wpływem zachowań ludzi (co stanowi istotny element założeń nowej ekonomii instytucjonalnej), ani uwzględnianie w analizie ekonomicznej pozaekonomicznych motywów zachowań ludzi nie jest możliwe na gruncie ortodoksyjnej wizji człowieka, który w sferze ekonomicznej rozumuje wyłącznie w kategoriach stosunkowo prostego wymiaru kosztów i korzyści, a na dodatek zachowuje się w pełni racjonalnie i działa niezależnie od innych ludzi. Oczywiście nie wydaje się zasadne sprowadzanie wymaganej zmiany do prostego zastąpienia kategorii *homo oeconomicus* kategorią *homo sociologicus*. Chodzi raczej o uwzględnienie tego, że *homo sapiens* jest także w sferze ekonomicznej *homo compositus* – w znaczeniu: złożony, skomplikowany (a nie – „wymyślony”).

Po szóste, pożądane jest pewne przewartościowanie poglądów na rolę matematyki w ekonomii. W zasadzie od końca XIX w. istotna część ekonomistów podejmowała i podejmuje próby uczynienia z ekonomii najbardziej ścisłej spośród nauk nieścisłych (*inexact science* w ujęciu Johna Stuarta Milla). Wiąże się to w znacznej mierze z szerokim zastosowaniem matematyki. Doceniając będące tego rezultatem osiągnięcia naukowe, należy jednak zauważyć, że problemów ekonomicznych nie da się sprowadzić ani do zbioru aksjomatów, ani zagadek matematycznych. Nadmierne eksponowanie techniczno-matematycznego wymiaru ekonomii i zarządzania powoduje, że także w praktyce, chociażby w sektorze finansowym, rodzi się, czy – jak pokazują ostatnie wydarzenia – wręcz narodziła się, swoista pokusa postrzegania rozwiązań formalnych (nowe, złożone od strony techniczno-matematycznej produkty) jako swoistego panaceum na tradycyjne problemy, a zwłaszcza te związane z pojęciem ryzyka podejmowanych decyzji. Przewartościowania poglądów na rolę matematyki w ekonomii nie należy jednak utożsamiać z ideą ograniczania zastosowania matematyki, lecz wręcz ze wzrostem jej wykorzystania. Matematyka na usługach ekonomii powinna służyć coraz szerszemu testowaniu koncepcji teoretycznych (Czarny 2007). Natomiast zmniejszeniu powinny ulec oczekiwania co do roli matematyki jako swoistego kamienia filozoficznego, pozwalającego na uczynienie z ekonomii nauki zbliżonej do nauk ścisłych. Przy okazji warto zauważyć, że większość z dzieł stanowiących kamienie milowe w rozwoju ekonomii to prace charakteryzujące się stosunkowo ograniczonym wykorzystaniem matematyki i aparatu matematycznego⁹.

⁹ Sceptycznie do matematyzacji ekonomii odnosiło się wiele postaci. Wystarczy wspomnieć słowa Milтона Friedmana, że „ekonomia coraz bardziej staje się tajemną gałęzią matematyki zamiast zajmować się rzeczywistymi problemami gospodarczymi” (cyt. za Snowdon, Vane 2003, s. 189). Alfred Marshall, będąc wielkim zwolennikiem korzystania z matematyki w ekonomii, dostrzegał zarazem niebezpieczeństwo polegające na uleganiu pokusie stosowania coraz bardziej wyrafinowanych narzędzi, a zarazem oddalania się od realiów gospodarczych. Jak pisał, „prawdziwą kwestią nie jest to, czy za-

Po siódme, niezbędne wydaje się także nowe spojrzenie na rolę państwa w gospodarce i odejście od dychotomii albo traktowania państwa jako prawie zła koniecznego, którego obecność w gospodarce można uzasadnić w zasadzie tylko zawodnością rynku, a w tym koniecznością istnienia sfery dóbr publicznych, albo przedstawiania państwa jako substytutu rynku i instytucji onnipotentnej. W obecnych realiach ekonomicznych nie wydaje się zasadne analizowanie rynku i państwa w kategoriach alternatywy. W gospodarce, która stanowi jeden z podsystemów całego życia społecznego, potrzebny jest rynek jako mechanizm podstawowy z punktu widzenia zapewnienia mikroekonomicznej efektywności. Potrzebne jest jednak także państwo jako instytucja regulująca oraz chroniąca przed nadużywaniem władzy ekonomicznej dla realizacji partykularnych interesów. Rynek wolny to nie to samo co rynek nieregulowany (Acemoglu 2008).

Po ósme, ekonomia powinna stać się bardziej pluralistyczna w rozumieniu akceptacji różnych teorii i koncepcji nawiązujących niekiedy do odmiennych paradygmatów. Zresztą coraz częściej, pomijając najbardziej zagorzałych zwolenników czystości podejścia w kategoriach konkretnej szkoły czy teorii, ekonomiści uprawiają ekonomię eklektyczną czy też tzw. ekonomię złożoności (Wojtyna 2008). Oczywiście, podobnie jak w przypadku omawianego wcześniej łączenia ekonomii z innymi naukami, eklektyzm czy złożoność nie mogą być synonimem swoistego „mieszmaszu” ekonomicznego.

Po dziewiąte, ekonomiści – mając słuszne powody do satysfakcji z rozwoju swej nauki na przestrzeni ostatnich ponad dwustu lat, czyli od momentu opublikowania przez Adama Smitha *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* – powinni jednak zarazem pogodzić się z tym, że ekonomia, będąc nauką społeczną, nigdy nie będzie mogła aspirować do bycia nauką *quasi-ściłą*. Bez względu na wyrafinowanie i techniczną złożoność narzędzi analizy zawsze będziemy mieć problem z predykcją i zawsze będziemy narażeni na zarzuty, że czegoś nie przewidzieliśmy bądź źle przewidzieliśmy. Pewna doza pokory wobec złożoności świata, który staramy się poznać i zrozumieć, jest czymś absolutnie niezbędnym.

Zakończenie

Innowacje w nauce, a w tym w ekonomii, w rozumieniu teorii rewolucji naukowych nie muszą oznaczać przyjmowania koncepcji bezwzględnie lepszych od wcześniej dominujących. Choć autorzy prac naukowych z ekonomii dość często odwołują się do falsyfikacjonizmu, którego zastosowanie miałyby pozwolić na zakwestionowanie jakiegoś ze składników teorii lub utrwalić przekonanie o jego słuszności, to w rzeczywistości znacznie częściej realizują konfirmacjonizm mniej lub bardziej skażony zasadą *pars pro toto*.

stosowanie rozumowania matematycznego do nauk moralnych (ekonomia była zaliczana do tej grupy – przypis M.R.) jest możliwe, ale czy jest ono korzystne” (cyt. za Dzionek-Kozłowska 2007, s. 77).

Koncepcja finansyzacji – właśnie w celu uniknięcia zarzutu, że poprzez dobór wygodnych z punktu widzenia jej zwolenników faktów nadaje się jej wymiar zjawiska o fundamentalnym znaczeniu – wymaga dalszych studiów i badań prowadzących do prób konstrukcji bardziej niż do tej pory dojrzałych modeli czy teorii, a następnie ich testowania. Jak na razie takich prób jest stosunkowo mało (Boyer 2000; Stockhammer 2004; van Treeck 2009). Nawet jednak już na obecnym etapie zasadne wydaje się uznanie, że finansyzacja i jej konsekwencje powinny być uwzględniane w badaniach naukowych jako jeden z elementów szerszych zmian we współczesnej ekonomii.

Nie ulega wątpliwości, że ekonomia musi się zmieniać wraz ze zmianami będącego przedmiotem jej zainteresowań świata, i to nie tylko w jego gospodarczym wymiarze. Jednakże dyskutując na temat teraźniejszości i przyszłości ekonomii, należy unikać stanowisk skrajnych. Nie akceptując antyekonomizmu, nie powinniśmy także ulegać ekonomicznemu tryumfalizmowi i związanemu z tym przedstawianiu poszczególnych teorii czy koncepcji w kategoriach ostatecznego wyjaśnienia mechanizmów rządzących rozwojem świata w sferze gospodarczej. Musimy zaakceptować – na co już zwracałem uwagę – ewolucyjność życia ekonomicznego nie w rozumieniu zmian determinowanych prawami natury funkcjonującymi niezależnie od ludzi, lecz w rozumieniu przeobrażeń dokonujących się w rzeczywistości społecznej także w obszarze kulturowym. Tak rozumiany ewolucjonizm nie pozwala na postrzeganie zmian w świecie ekonomicznym jako opartych na ideach uniformizmu, linowości czy progresywizmu, a tym bardziej finalizmu. Nie ma i nie będzie końca historii także w sferze zjawisk ekonomicznych, a co za tym idzie – nie ma i nie będzie końca przeobrażeń ekonomii jako nauki. Nawet najbardziej zaawansowane w kategoriach formalnych narzędzia poznania świata realnego nie są w stanie uchronić nas przed występowaniem zjawisk i zdarzeń, które tylko w ograniczonym stopniu jesteśmy w stanie przewidzieć.

Finansyzacja jest w zasadzie naturalną konsekwencją rozwoju i innowacyjności w sferze wykorzystania pieniądza i różnego rodzaju instrumentów finansowych. Mimo że jej rozwój można rozpatrywać także w wymiarze historycznym, a kryzysy, których źródeł upatruje się w sferze finansowej, nie są niczym nowym, to jednak dopiero na obecnym etapie rozwoju gospodarki rynkowej i kapitalizmu finansyzacja stała się zjawiskiem postrzeganym przez część ekonomistów jako istotna, a nawet fundamentalna cecha życia gospodarczego. W efekcie dopiero teraz, gdy pieniądz z roli dobrego sługi sfery realnej stał się w znacznej mierze jej nie zawsze dobrym panem, zadajemy sobie wiele pytań, na które nie ma prostych i wyczerpujących odpowiedzi.

Milton Friedman powiedział, że to, co sprawia, że ekonomia jest nauką fascynującą, to fakt, iż jej fundamentalne zasady są tak proste, że każdy jest w stanie je zrozumieć, jednak niewielu je rozumie. Być może sprawa jest jeszcze bardziej złożona i musimy pogodzić się z tym, że do końca nigdy nie zrozumimy tych zasad, co nie znaczy jednak, że nie możemy, doskonaląc ekonomię, zwiększać i to istotnie jej zdolności eksplanacyjne i predykcyjne.

Bibliografia

1. Acemoglu D., *The Crisis of 2008: Structural Lessons for and from Economics*, <http://econ-www.mit.edu/files/3703>
2. Boyer R., *Is a Finance-led Growth Regime a Viable Alternative to Fordism? A Preliminary Analysis*, „Economy and Society” 2000, nr 1.
3. Brzeziński M., Gorynia M., Hockuba Z., *Ekonomia a inne nauki społeczne na początku XXI w. Między imperializmem a kooperacją*, „Ekonomista” 2008, nr 1.
4. Colander D., *The Complexity Revolution and the Future of Economics*, „Middlebury College Working Paper Series” 2003, nr 0319.
5. *Crisis in Economics*, red. E. Fullbrook, Windpfer Verlagsges, 2003.
6. Czarny B., *Metodologiczne osobliwości ekonomii*, „Bank i Kredyt” 2007, nr 7.
7. Czarno M., *Homo oeconomicus kontra homo sociologicus, czyli dlaczego ekonomiści nie lubią socjologów, a socjologowie nie przepadają za ekonomistami*, „Studia Socjologiczne” 2003, nr 3.
8. Dzionek-Kozłowska J., *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
9. *Financialisation and the World Economy*, red. G.A. Epstein, Edward Elgar Pub, 2006.
10. Foster J.B., *The Financialization of Capitalism*, „Monthly Review” 2007, nr 11.
11. Freeman R.B., *It's Financialization!*, „International Labour Review” 2010, nr 2.
12. Froud J., Haslam C., Johal S., Williams K., *Shareholder Value and Financialisation: Consultancy Promises, Management Moves*, „Economy and Society” 2000, vol. 29/1.
13. Froud J. et al., *Financialisation and the Coupon Pool*, „Gestão & Produção” 2001, nr 3.
14. Goczek L., *Ekspansja teorii ekonomii*, w: *Dylematy teorii ekonomii w rzeczywistości gospodarczej XXI wieku*, red. A.P. Balcerzak, D. Górecka, Wyd. A. Marszałek, Toruń 2007.
15. Gwiazdowski R., *Bankokracja*, „Przekrój”, 23.10.2008.
16. Isaacs G., *Contemporary Financialization: A Marxian Analysis*, „Journal of Political Inquiry” 2011, nr 4.
17. Kowalik T., [www.Polska Transformacja.pl](http://www.PolskaTransformacja.pl), Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA S.A., Warszawa 2009.
18. Koźmiński A.K., *Ekonomia a inne nauki społeczne*, „MBA” 2008, nr 1.
19. Krugman P., *How Did Economists Get It So Wrong?*, „The New York Times”, 6.09.2009.
20. Maćczyńska E., *Czy to starość?*, „Gazeta Bankowa”, 07.04.2009.
21. Orhangazi Ö., *Financialization and the US Economy*, Edward Elgar, Northampton 2008.
22. Palley T.I., *Financialization: What it is and Why it Matters*, Political Economy Research Institute, „Working Paper Series” 2007, nr 153.
23. Rachman G., *Historycy obalmy z tronu ekonomię: Nadszedł czas weryfikacji prawd szerzonych przez pseudonaukowców zwanych ekonomistami*, „Dziennik – Gazeta Prawna”, 13.09.2010.
24. Ratajczak M., *Co dalej z ekonomią?*, w: *Szkice z historii ekonomii*, red. M. Bochenek, PTE Oddział w Toruniu, Toruń 2011.
25. Ratajczak M., *Finansyzacja gospodarki*, „Ekonomista” 2012, nr 3.
26. Robinson J., *The Second Crisis of Economic Theory*, „The American Economic Review” 1972, nr 1–2.
27. Rossman P., Greenfield G., *Financialisation*, „Education ouvrière” 2006, nr 1.
28. *Rynek w cudłach (wywiad z E.S. Phelps)*, *Niezbędnik inteligenta*, dodatek tygodnika „Polityka”, 18.10.2008.
29. Schumpeter J., *The Crisis in Economics: Fifty Years Ago*, „Journal of Economic Literature” 1982, vol. 20.
30. Snowden B., Vane H.R., *Rozmowy z wybitnymi ekonomistami*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.
31. Stockhammer E., *Financialisation and the Slowdown of Accumulation*, „Cambridge Journal of Economics” 2004, nr 5.

32. *The Crisis in Economic Theory*, red. D. Bell, I. Kristol, Basic Books Inc. Publishers, New York 1981.
33. Toporowski J., *Moja Polska i moje podejście do ekonomii*, http://www.pte.pl/314_ekonomisci_polscy_w_swiecie_pte.html (20.02.2012).
34. van Treeck T., *A Synthetic, Stock-flow Consistent Macroeconomic Model of „Financialisation”*, „Cambridge Journal of Economics” 2009, nr 33.
35. Williams K., *From Shareholder Value to Present-day Capitalism*, „Economy and Society” 2000, nr 1.
36. Wojtyna A., *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie nowego paradygmatu?*, „Ekonomista” 2008, nr 1.
37. Ząbkowicz A., *Wzrost znaczenia dochodów z operacji finansowych w korporacjach nie-finansowych (financialization) – kontekst instytucjonalny*, „Organizacja i Kierowanie” 2009, nr 2.
38. Żylicz T., *Komu przyda się rewolucja*, „Rzeczpospolita”, 8.01.2009.

Elżbieta Mączyńska*

Piotr Pysz**

LIBERALIZM, NEOLIBERALIZM I ORDOLIBERALIZM¹

Wprowadzenie

W Polsce i innych postsocjalistycznych społeczeństwach Europy z dokonaną na przełomie lat 80. i 90. ubiegłego wieku transformacją ustrojową były związane nadzieje na wolność gospodarczą, wolny rynek i materialny dobrobyt. Po euforii w początkowym okresie transformacji przyszło jednak w miarę upływu czasu widoczne rozczarowanie oraz wątpliwości co do prawidłowości rozwiązań. Wynikało to z ujawniających się dysfunkcji społecznych, w tym wysoce skontrastowanych nierówności dochodowych, co degradowało poczucie sprawiedliwości społecznej. Wyraźnie ujawniały się materialne ograniczenia wolności gospodarujących jednostek, co ma związek z osłabianiem, erozją (przede wszystkim w wyniku zjawisk paramonopolistycznych) fundamentalnej dla wolnego rynku zasady wolnej konkurencji, ale także zasad demokracji. Zapoczątkowany w USA w latach 2007/2008 światowy kryzys finansowy (następnie ewoluujący w kryzys gospodarczy, a obecnie w kryzys zadłużenia) uruchomił narastającą falę krytyki gospodarki wolnorynkowej. Zarazem krytyka nierzadko rozszerzana jest na liberalizm w ogóle, co jest dalece nieprawidłowe i niekorzystne dla rozwoju liberalnej myśli ekonomicznej i społecznej. Rynek jest bowiem bezalternatywnym rozwiązaniem instytucjonalnym dla wolnych

* Prof. dr hab. Elżbieta Mączyńska – prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Szkoła Główna Handlowa, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, członek Komitetu Ekonomicznego PAN; e-mail: zk@pte.pl

** Prof. dr hab. Piotr Pysz – Fachhochschule für Wirtschaft und Technik, Vechta/Diepholz/Oldenburg (Niemcy), Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku, e-mail: pyszpiotr@googlemail.com

¹ W artykule tym zostały przedstawione refleksje wynikające z prowadzonych przez autorów analiz i studiów literatury przedmiotu, niektórych ich publikacji z ostatnich lat oraz debat w ramach cyklu odbywających się corocznie we Vlotho w Niemczech seminariów na temat kształtowania ładu społeczno-gospodarczego. Wcześniejszy dorobek tych seminariów został przedstawiony m. in. w książce pod red. E. Mączyńskiej i P. Pysza, *Idee ordo i społeczna gospodarka rynkowa*, PTE, Warszawa 2010.

i demokratycznych społeczeństw. Alternatywy wobec rynku nie ma i w wyobrażalnej przyszłości nie będzie. Zatem rynek we współczesnej i z pewnością ewoluującej formie pozostanie w przyszłości podstawowym instytucjonalnym mechanizmem organizacji społecznego procesu gospodarowania. W tej sytuacji istotne jest, aby zintensyfikowana przez kryzys światowy fala krytyki gospodarki wolnorynkowej (co jest widoczne zarówno w literaturze przedmiotu, jak i publicystyce) nie doprowadziła do generalnego potępienia i odrzucenia liberalnej myśli ekonomicznej i społecznej *per se*. Stanowi ona bowiem naukowo-ideologiczny fundament rynku. Bez tego fundamentu rynek straciłby jakąkolwiek społeczną orientację, gdyż według Paula Samuelsona „rynek nie ma ani rozumu, ani też serca, on czyni to, co czyni” (*Interview...* 2005, s. 151).

W artykule tym analizowane są trzy podstawowe odmiany liberalizmu: liberalizm klasyczny, neoliberalizm i ordoliberalizm. Zarówno neoliberalizm, jak i ordoliberalizm wyrastają ze wspólnego pnia klasycznej ekonomicznej myśli liberalnej XVIII oraz XIX w., z idei Adama Smitha, Johna Stuarta Mill’a, Jeana Baptiste Say’a i innych. W literaturze i publicystyce ekonomicznej występuje jednak od kilku dekad narastające zamieszanie i zamęt pojęciowy. Pojęcia liberalizmu, neoliberalizmu oraz ordoliberalizmu bezzasadnie są używane jako synonimy i wrzucane do jednego worka pod hasłem „liberalizm”, w dodatku bez należytego wyjaśnienia jego treści i zróżnicowanych odmian. Doktryna neoliberalna oparta na fundamencie głównego nurtu neoklasycznej teorii ekonomii jest uznawana za jedną z głównych przyczyn obecnego, wciąż jeszcze niezahębnego światowego kryzysu gospodarczego. W jego następstwie ekonomiczna myśl neoliberalna została poddana (w mediach i częściowo także w literaturze fachowej) generalizującej, miażdżącej krytyce. Krytyka ta rozszerza się nierzadko na liberalizm w ogóle. W tym kontekście należy przypomnieć nadal ciągle aktualne ostrzeżenie Konfucjusza, iż „gdy upada myślenie, to idzie z tym w parze rozkład ładu” (cyt. za Eucken 2004, s. 197). Słowa chińskiego mędrca sprzed około dwóch i pół tysiąca lat okazały się prorocze także współcześnie. Trzeba tu przyznać, że wielu znakomitych myślicieli nie przeceniało znaczenia rozważań metodologicznych dla rozwoju nauki ekonomii. Niekiedy nawet przestrzegali przed ich eksponowaniem. Przykładowo, w słowie wstępnym do pierwszego wydania opublikowanej w 1939 r. książki *Die Grundlagen der Nationalökonomie* Walter Eucken pisze: „Książka ta nie jest książką metodologiczną. (...) Przerost refleksji o charakterze metodologicznym jest oznaką choroby w każdej nauce, ale żadna choroba nauki nie została jeszcze uzdrowiona przez metodologię” (Eucken 1989, s. IX). Jednoznacznie wypowiada się w tej kwestii jeden z koryfeuszów neoklasycznej szkoły myślenia, Vilfredo Pareto. Według niego dyskusje o metodologii są niczym innym jak czystą stratą czasu (cyt. za Winkel 1989, s. 115). W odniesieniu do rozważanej problematyki pojęć liberalizmu, neoliberalizmu oraz ordoliberalizmu uwzględnienie podejścia metodologicznego uznajemy – wbrew tym i podobnym zastrzeżeniom – za konieczne. Narastająca bowiem krytyka liberalizmu – bez wskazania na jego zróżnicowane odmiany – stwarza ryzyko degradowania liberalizmu jako ważnej podsta-

wy rozwoju społeczno-gospodarczego, a zatem ryzyko wystąpienia syndromu „wy-lania dziecka z kąpielą”.

Kluczem do rozróżnienia pomiędzy neoliberalizmem i ordoliberalizmem jest stosunek do wolności gospodarującej jednostki ludzkiej. W paryskim kolokwium z 1938 r. amerykański intelektualista i myśliciel liberalny, doradca prezydenta Roosevelta, Walter Lippmann, autor dyskutowanej wówczas książki *The Good Society* sformułował tezę, że głównym powodem wszelkich niepowodzeń ekonomicznej myśli liberalnej było w przeszłości zbyt jednostronne skupienie jej wysiłków wokół stałego rozszerzania zakresu wolności jednostki ludzkiej na rynku (Lippmann 1937). Szło to w parze z niedocenianiem zadania kształtowania ładu gospodarczego, w ramach którego wolność jednostki służyłaby nie tylko wzbogacaniu się pojedynczych osób, ale także realizacji celów służących całemu społeczeństwu lub przynajmniej większości jego członków. Po prawie 80 latach sformułowana przez Lippmanna krytyka nadal trafia w sedno współczesnych dylematów myśli liberalnej. Jednak w ramach nurtu neoliberalnego nie jest ona uwzględniana i można z pewnym uproszczeniem stwierdzić, że powtarzany jest stary błąd zmagania o „wolność bez ładu”. Przeciwnieństwem takiego podejścia jest ordoliberalizm, zorientowany na hasło „wolności w ramach ładu”.

Dla przezwyciężenia współczesnego, kryzysowego stanu gospodarki światowej charakteryzującej się nieładem, chaosem i symptomami anarchii – niezbędne jest odejście polityki gospodarczej od doktryny neoliberalnej i przeorientowanie jej na konceptualną podstawę myślenia w weberowskich kategoriach ładu i racjonalności, z uwzględnieniem „zachowań i odczuć ludzkich, empatii oraz pamięci historycznej” (por. Weber 2002). Teoretyczną bazę do tego rodzaju polityki gospodarczej oferuje myśl ordoliberalna (por. Pysz 2013). Aby uniknąć niebezpieczeństwa generalnego odrzucenia ekonomicznej myśli liberalnej i negatywnych tego skutków dla funkcjonowania rynku, niezbędne jest jednoznaczne rozróżnienie pomiędzy różnymi jej nurtami, w tym szczególnie pomiędzy neoliberalizmem i ordoliberalizmem. Ten pierwszy – mówiąc w największym uproszczeniu – cechuje fundamentalizm rynkowy i marginalizowanie roli państwa w kształtowaniu ładu społeczno-gospodarczego, podczas gdy w tym drugim kwestie kształtowania ładu mają charakter pierwszoplanowy. Przeprowadzenie rozróżnienia między poszczególnymi kategoriami liberalizmu jest celem niniejszego artykułu.

W pierwszej części artykułu jest omawiany historyczny rozwój idei neoliberalizmu i ordoliberalizmu, które to kierunki myśli liberalnej stanowią próbę rewitalizacji idei klasycznego liberalizmu ekonomicznego, spychanego od czasów Wielkiej Depresji lat 1929–1933 na margines przez różne nurty myśli socjalistycznej oraz naukę Johna Maynarda Keynesa. W drugiej części jest przedstawiona analiza porównawcza doktryny neoliberalnej z myślą ordoliberalną. W podsumowaniu są wskazywane możliwości działania otwierające się przed polityką gospodarczą w warunkach oparcia jej na fundamencie ordoliberalnym. We współczesnym świecie, charakteryzującym się globalnie naruszoną równowagą i nieładem, jest to konieczne (por. Thurow 1999, s.

16 i nast.). Konieczne, aby – zgodnie z określeniem Konfucjusza – zapewnić ludzkości, poprzez ukształtowanie adekwatnego ładu gospodarczego i społecznego, urzeczywistnienie kosmicznego prawa przetrwania” (por. Habermann 2002, s. 170–171). Innymi słowy, w istocie rzeczy chodzi o hamletowskie „być albo nie być” ludzkości.

1. Historyczny kontekst rozwoju idei neoliberalnych i ordoliberalnych

Historia gospodarcza i historia myśli ekonomicznej dowodzą, że wraz ze zmieniającymi się technologicznymi i społecznymi uwarunkowaniami funkcjonowania gospodarki zmieniały się także panujące w poszczególnych okresach poglądy, szkoły i doktryny ekonomiczne. Wiek XIX pozostawał pod przemożnym wpływem klasycznej teorii ekonomii, twórcą której był Adam Smith. Neoliberalizm jest nawiązaniem do smithowskiego, leseferystycznego liberalizmu klasycznego, którego idee kształtowały rzeczywistość gospodarczą w okresie od końca XVIII do przełomu XIX i XX w. Jednak już pod koniec XIX w. ujawniały się dysfunkcje leseferyzmu i kapitalizmu, takie jak m.in. tendencje monopolistyczne w rozwoju przemysłu, głębokie wahania koniunkturalne, narastające masowe bezrobocie i inne. Klasyczny leseferystyczny liberalizm poczynawszy od przełomu XIX i XX wieku ulegał stopniowo coraz silniejszej erozji, osłabiany przez rosnące w siłę idee antykapitalistyczne, etatystyczne, co przekładało się na centralnie zarządzaną gospodarkę kapitalistyczną w Niemczech okresu 1936–1948 i system socjalistycznej gospodarki centralnie planowanej w Rosji (później Związku Radzieckim), poczynawszy od rewolucji październikowej z 1917 r. Przysłowiowym gwoździem do trumny liberalizmu klasycznego była Wielka Depresja lat 1929–1933. Kryzys ten otworzył pole dla szybko rozprzestrzeniającego się w nauce ekonomii keynesizmu. Te nasilające się, niebezpieczne dla liberalizmu tendencje stanowiły impuls dla kontraktywnych działań środowisk z nim związanych – ukierunkowanych na ożywienie i obronę idei liberalnych oraz klasycznych zasad teorii ekonomii. Fundamentalne znaczenie miało międzynarodowe kolokwium Waltera Lippmanna, które odbyło się w sierpniu 1938 r. w Paryżu. To właśnie tam zostało przyjęte wykreowane przez ordoliberalą Alexandra Rüstowa pojęcie neoliberalizmu, choć padały także inne propozycje, w tym takie jak: neokapitalizm, liberalizm społeczny czy liberalizm lewicowy (por. Mirowski, Plehwe 2009). Nazwa ta miała eksponować zasadniczą różnicę między nową neoliberalną koncepcją a XIX-wiecznym klasycznym liberalizmem, bazującym na regule *laissez-faire*. Przede wszystkim miała jednak jednoznacznie sygnalizować nową erę w historii rozwoju ekonomicznej myśli liberalnej.

Pojęcie neoliberalizmu ma jednakże historię sięgającą wcześniejszych lat. Poszukiwanie nowej nazwy dla leseferystycznego kapitalizmu zostało zainicjowane jeszcze przed pierwszą wojną światową. Czołowy reprezentant młodszej niemieckiej szkoły historycznej w ekonomii W. Sombart użył w 1921 r. pojęcia „społeczny

kapitalizm”. W 1925 r. w książce szwajcarskiego ekonomisty H. Honeggera (1925) pojęcie neoliberalizmu pojawiło się jako tytuł pierwszego jej rozdziału, nawiązującego m.in. do dzieł Gustava Cassela, w tym wydanej w 1923 r. *Teorii ekonomii społecznej* (Cassel 1923). Z kolei w 1932 r. na temat konieczności realizowania nowej, liberalnej polityki gospodarczej w Niemczech wypowiedział się Alexander Rüstow podczas konferencji stowarzyszenia ekonomistów Verein für Socialpolitik: „Nowy liberalizm, który reprezentuję wspólnie z moimi przyjaciółmi, postuluje istnienie silnego państwa, stojącego tam gdzie jego miejsce, tj. ponad gospodarką i jej grupami interesów” (Rüstow 1932).

Druga wojna światowa przerwała próby liberalnych uczonych stworzenia przeciwwagi dla ofensywy różnych wariantów myśli socjalistycznej i keynesizmu. W dwa lata po zakończeniu wojny, w 1947 r. w Szwajcarii, z inspiracji F.A. von Hayeka powołane zostało „Mont Pelerin Society” (Hampe 2010). Założycielską grupę i trzon tego towarzystwa stanowiło ponad dwudziestu liberałów (spośród tych, którzy uczestniczyli w kolokwium paryskim) z Niemiec, Austrii, Francji oraz Stanów Zjednoczonych. W pierwszym powojennym spotkaniu tego towarzystwa uczestniczyli obok jego inicjatora – F.A. von Hayeka – m.in. Walter Eucken, Wilhelm Röpke, Alexander Rüstow oraz Frank Knight i Milton Friedman. Nazwiska tych uczonych sygnalizują zaznaczający się już wówczas podział w kręgu liberalnych myślicieli. Eucken stał się bowiem duchowym przywódcą rozwijającego się w Niemczech już od lat 40. XX w. ordoliberalizmu. Z kolei Knight i Friedman, a także po części, trudny do jednoznacznego zaklasyfikowania, von Hayek, byli lub stali się, jak ten ostatni, czołowymi przedstawicielami chicagowskiej szkoły ekonomii. Ta szkoła ekonomii po latach walki z socjalizmem, etatyzmem i keynesizmem, począwszy od lat 70. XX w. wyznaczała dominujący sposób myślenia ekonomistów i polityków gospodarczych, podporządkowując go doktrynie neoliberalnej (por. Mączyńska 2011).

1.1. Neoliberalizm – zasięg międzynarodowy

Chicagowska, neoliberalna szkoła ekonomii wywierała silny wpływ na myśl ekonomiczną i politykę społeczno-gospodarczą w innych krajach, w tym krajach Ameryki Południowej oraz postsocjalistycznych krajach Europy Środkowej i Wschodniej.

Istotny wkład w rozprzestrzenianie się amerykańskiej wersji neoliberalizmu w Chile wnosili począwszy od 1975 r. chilijcy „Chicago Boys”. Była to liczna grupa chilijskich studentów, których większość w latach 1956–1970 studiowała na uniwersytecie w Chicago. Tam też zapoznali się z radykalnymi neoliberalnymi ideami F. A. von Hayeka oraz M. Friedmana, stając się ich entuzjastycznymi wyznawcami. Po zwycięskim puczu generała Augusto Pinocheta chilijski dyktator przekazał w 1975 r. grupie (w liczbie około 25 osób) władzę nad wszystkimi gospodarczymi ministerstwami i centralnymi instytucjami. Chile stało się polem eksperymentalnym nadającym się idealnie do przetestowania neoliberalnych koncepcji szkoły chicagowskiej.

W 1975 r. kraj ten odwiedził M. Friedman, który stwierdził, że dla uporania się z galopującą inflacją oraz upadkiem gospodarki niezbędna jest rynkowa „terapia szokowa”.

W realiach wielu krajów Ameryki Łacińskiej, charakteryzujących się w drugiej połowie dekady lat 70. nierównowagą makroekonomiczną i kryzysem zadłużenia zagranicznego, pierwsze doświadczenia radykalnej terapii szokowej w Chile musiały wydawać się ich wierzycielom, tj. wielkim bankom oraz elitom finansowym i politycznym USA, jako godne naśladowania. W ten sposób dojrzewały przesłanki dla sformułowania przez J. Williamsona neoliberalnego *Washington Consensus*. Wywarł on w dwu następnych dekadach przemożny wpływ na politykę gospodarczą nie tylko w Ameryce Południowej, ale także w postsocjalistycznych krajach Europy Środkowej i Wschodniej (por. Kołodko 2008, s. 210–212).

W stagflacyjnej fazie lat 70. rozprzestrzenianiu się neoliberalizmu towarzyszyło wypieranie keynesizmu jako dominującego nurtu w teorii ekonomii i podstawy polityki społeczno-gospodarczej. Idee M. Friedmana i F.A. von Hayeka opanowały sposób myślenia ekonomistów oraz polityków gospodarczych. Konsekwencją radykalnego przewrotu w myśleniu o gospodarce stała się, zorientowana na neoliberalne pryncypia ładu spontanicznego, monetaryzmu i ekonomii podażowej, polityka gospodarcza rządów Ronalda Reagana w USA i Margaret Thatcher w Wielkiej Brytanii. Brytyjska premier lansowała w latach 80. w odniesieniu do uprawianej przez nią neoliberalnej polityki gospodarczej formułę TINA („*There is no Alternative*”), zgodnie z którą nie ma żadnej alternatywy dla wolnego rynku i wolnego handlu, a tym samym globalnego kapitalizmu.

Doktryna neoliberalna stanowiła też podłoże transformacji ustrojowej w krajach socjalistycznych. Zapoczątkowany w Polsce proces załamywania się realnego socjalizmu rozszerzył się na przełomie lat 80. i 90. także na inne kraje bloku socjalistycznego, ze Związkiem Radzieckim na czele, co szło w parze ze zjednoczeniem Niemiec. W świecie zachodnim zapanowała euforia i triumfalizm rynkowy. Euforii tej w pełni ulegały też kraje postsocjalistyczne. Można to uznać jako typowe *à rebours* jednej z tez Karola Marksa. Na „śmietniku historii” wylądował nie kapitalizm, jak przepowiadał ten myśliciel, lecz socjalizm. Kapitalizm święcił zaś ostateczny triumf. Euforia doszła do spektakularnego szczytu w równie osławionej jak i naiwnej tezie książki F. Fukuyamy (1992) o „końcu historii”. Oparta na osobistej wolności jednostki ludzkiej i prywatnej własności środków produkcji gospodarka rynkowa oraz liberalna demokracja miały zdominować niepodzielnie i trwale przyszłość ludzkości. Symboliczną postacią czasów kapitalistycznego triumfalizmu stał się rekin finansowy Gordon Gekko w filmie „Wall Street” reżysera Olivera Stone. Gekko propaguje chciwość jako wartość niezbędną dla biznesu i gospodarki pod hasłem „chciwość jest dobra”. W podobnym duchu wypowiadał się główny teoretyk triumfującego wówczas neoliberalizmu Milton Friedman. Odpowiadając na pytanie o siły napędowe ludzkiego działania stwierdził, że są to: „...bez wątpienia chciwość, jeszcze raz chciwość, nienawiść oraz miłość” (Friedman 2006, s. 20).

Za najbardziej spektakularną i szczególnie ryzykowną – w kontekście naukowej i społecznej akceptacji koncepcji neoliberalnej – uznać można hipotezę o efektywności i samoregulacji rynków finansowych, rozwiniętą w latach 1965–1970 przez Eugene Fama, laureata Nagrody Nobla z 2013 r., profesora Uniwersytetu w Chicago. Zgodnie z tą hipotezą na rynkach papierów wartościowych zarówno ich sprzedawcy, jak i nabywcy zachowują się w pełni racjonalnie, uwzględniając przy podejmowaniu decyzji wszystkie ogólnie dostępne informacje. W warunkach występowania dużej liczby sprzedawców i nabywców na w pełni przejrzystym rynku aktualna cena papierów wartościowych (kurs akcji) odzwierciedla w sposób obiektywny ich rzeczywistą wartość. Cena ta podlega zmianom wtedy, gdy podmioty transakcji rynkowych uzyskają nowe, nieznane wcześniej informacje. Zmiana ceny papierów wartościowych będących przedmiotem transakcji doprowadza według tej hipotezy automatycznie do przejścia rynku z dotychczasowego do nowego stanu równowagi. Samoregulujący się proces rynkowy zapewnia alokację kapitału do zastosowania w dziedzinach o najwyższej efektywności. Rynki finansowe funkcjonujące w skali międzynarodowej umożliwiają posiadaczom kapitału dywersyfikację ich wkładów. W wyniku tego obniżone zostaje ryzyko utraty części lub całości zaangażowanego kapitału (Krugman, Obstfeld 2006, s. 747–749). Hipoteza efektywnego rynku apologetycznie uzasadniała ekspansję wielkich banków inwestycyjnych i innych organizacji finansowych na faktycznie nie regulowanych przez nic i nikogo międzynarodowych rynkach finansowych. Zapoczątkowany w latach 2007/2008 i wciąż trwający kryzys finansowy sfalsyfikował tę hipotezę i zasygnalizował początek końca dotychczasowej dominacji doktryny neoliberalnej w nauce ekonomii i polityce gospodarczej wysoko rozwiniętych krajów świata.

1.2. Ordoliberalizm – jego korzenie, historyczne zmiany i użyteczność

Pierwsze deklaracje przedstawicieli niemieckiego nowego liberalizmu pojawiły się już w okresie Wielkiej Depresji 1929–1933. Zaliczyć można do nich uprzednio cytowaną wypowiedź A. Rüstowa na kongresie Verein für Socialpolitik w Dreźnie w 1932 r. W tym samym roku został opublikowany artykuł W. Euckena (zob. Eucken 1932). Obydwaj wymienieni autorzy podkreślali decydującą rolę silnych organów władzy państwowej w kształtowaniu instytucjonalnych, ramowych warunków przebiegu rynkowego procesu gospodarowania. W 1946 r. w rozmowie W. Euckena z wydawcą H. Küpperem powstała idea założenia naukowego czasopisma podejmującego problematykę rynkowego ładu gospodarczego. Küpper był tym, który zaproponował nazwę ORDO (Klinkowstroem von 2000, s. 107). Od 1948 r. ukazuje się ono corocznie pod tytułem „*ORDO. Jahr-*

buch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft”. Nazwa tego rocznika okazała się na tyle nośna, że niemieccy liberałowie – odchodząc stopniowo od pojęcia neoliberalizmu – zaczęli określać się sami lub byli też coraz częściej określani mianem ordoliberalów.

Niemieccy neoliberalowie zaczęli się jednak odróżniać od neoliberalów amerykańskich nie tylko nazwą. Ordoliberalna koncepcja polityki gospodarczej wypróbowana została w praktyce prawie trzydzieści lat wcześniej niż idee „Chicago School of Economics”, ale na znacznie mniejszym w porównaniu z Ameryką Łacińską terytorium Niemiec Zachodnich. Za to sukces tej koncepcji był wyraźnie widoczny. Pod kierownictwem Ludwiga Erharda została zainicjowana po reformie walutowo-gospodarczej w 1948 r., oparta na bazie ordoliberalnych koncepcji, polityka Społecznej Gospodarki Rynkowej (SGR). W okresie od 1948 r. do 1966 r. polityka ta uruchomiła na terenie Niemiec Zachodnich procesy rozwoju gospodarczego, których rezultaty określane są w literaturze mianem „cudu gospodarczego” (zob. np. Kaczmarek 1997). Po odejściu Erharda z Urzędu Kanclerskiego w grudniu 1966 r. ministrem gospodarki w rządzie wielkiej koalicji CDU oraz SPD został socjaldemokratyczny ekonomista i polityk Karl Schiller. W 1971 r. objął on ponadto stanowisko ministra finansów, stając się tzw. superministrem ds. gospodarki i finansów. Centralną polityczną ideą Schillera była „synteza przesłania nauki Johna Maynarda Keynasa z fryburskim imperatywem”. Chodziło mu o połączenie w spójną całość zorientowanej głównie mikroekonomicznie euckenowskiej koncepcji konkurencyjnego ładu gospodarczego z makroekonomicznym sterowaniem globalnym popytem zgodnie z ideami Johna M. Keynasa.

Podkreślenia wymagają także inne różnice między niemieckimi ordoliberalami i amerykańskimi neoliberalami. Wyrażają się one m.in. inną kolejnością różnych faz w przebiegu rywalizacji tych koncepcji z nauką Keynasa i keynesizmem. O ile idee szkoły z Chicago zaczęły wypierać keynesizm z naukowego obiegu w stagflacyjnej dekadzie lat 70., to w Niemczech o jedną dekadę wcześniej zainaugurowany został odwrotny proces stopniowego spychania ordoliberalnego sposobu myślenia o gospodarce na naukowy margines poprzez rozprzestrzeniający się wówczas keynesizm. Z kolei na przełomie lat 70. i 80. rozpoczęło się ograniczanie wpływów keynesizmu na rzecz przejmowanych ze szkoły chicagowskiej idei neoliberalnych. Wiodącymi hasłami polityki gospodarczej stały się deregulacja, prywatyzacja, ekonomia podażowa, „szcuple państwo”.

Ogólnie można stwierdzić, że charakterystyczną cechą polityki gospodarczej w Niemczech po drugiej wojnie światowej było reagowanie z wieloletnim opóźnieniem na nowe nurty myślowe i mody nadchodzące z krajów anglosaskich. Konserwatyzm polityki niemieckiej przejawiał się także w tym, iż mimo kilku radykalnych zwrotów w jej konceptualnych podstawach nadal posługiwano się w niej niezmiennym szyldem Społecznej Gospodarki Rynkowej. Oprócz niewątpliwej popularności tego hasła w społeczeństwie, w tym samym kierunku oddziaływał fakt, iż po-

mimo wspomnianych zwrotów w konceptualnych założeniach polityki gospodarczej niemieccy ordoliberalowie zdołali przetrwać w niektórych ośrodkach myśli ekonomicznej oraz zachować wpływ na media i opinię publiczną. W latach 80. i 90. przeżywali nawet w koegzystencji z dominującym jednak anglosaskim neoliberalizmem coś w rodzaju renesansu (por. Feld, Köhler 2011, s. 3–4). Nie można wykluczyć, że teoretyczno-konceptualny konserwatyzm cechujący niemiecką politykę społeczno-gospodarczą był czynnikiem amortyzującym negatywny wpływ kryzysu światowego na gospodarkę Niemiec.

Z ordoliberalnej perspektywy zarówno nauka Keynesa, jak i neoliberalne idee szkoły chicagowskiej mają wprawdzie rzadko dostrzegane, ale niemniej istotne, podobne konsekwencje w razie ich zastosowania. Te zasadniczo odmienne koncepcje polityki gospodarczej, których wyznawcy ostro zwalczali się przez całe dziesięciolecia, cechuje bowiem identyczne założenie w odniesieniu do pewnego aspektu tej polityki. Dotyczy ono bezpośredniego oddziaływania państwa na przebieg procesu gospodarowania. Zgodnie z keynesizmem sterowanie przebiegiem procesu gospodarowania przez państwo dokonuje się w sposób dyskrecjonalny od strony globalnego popytu poprzez zastosowanie instrumentów polityki fiskalnej i pieniężnej (stopa refinansowa banków komercyjnych). Z kolei zgodnie z neoliberalną koncepcją ekonomii podażyowej i monetaryzmu oddziaływanie państwa ukierunkowane jest na rozmiary zagregowanej podaży oraz stabilność poziomu cen, co następuje za pośrednictwem instrumentów polityki fiskalnej i podatkowej oraz friedmanowskiej reguły określającej przyrost ilości pieniądza w obiegu w zależności od wzrostu produktu krajowego brutto albo potencjału produkcyjnego gospodarki.

Fascynacja teoretyków ekonomii i polityków gospodarczych możliwościami bezpośredniego oddziaływania od strony popytu (keynesizm) albo też podaży (neoliberalna ekonomia podażyowa i monetaryzm) na przebieg procesu gospodarowania odwracała uwagę od kształtowania ładu gospodarczego, tj. formalnych i nieformalnych reguł gry podmiotów rynkowych. Stwierdzenie to dotyczy w jeszcze większym stopniu wpływu polityki gospodarczej na gotowość i umiejętność ponoszenia przez gospodarujące jednostki ludzkie odpowiedzialności wobec siebie, otoczenia, swoich bliskich i społeczeństwa za posiadaną wolność wyboru (zob. Pysz 2010, s. 68–69). Wychowawcza funkcja polityki gospodarczej, polegająca na uczeniu gospodarujących jednostek odpowiedzialnego korzystania z posiadanej wolności, schodzi w keynesizmie oraz w doktrynie neoliberalnej na dalszy plan.

Dla ordoliberalów wynika z tego negatywna ocena przydatności ich koncepcji jako konceptualnej bazy polityki gospodarczej, z pewnym zastrzeżeniem dotyczącym keynesizmu. Jego zastosowanie w nieoczekiwanych sytuacjach szokowych, charakteryzujących się drastycznym załamaniem globalnego popytu, jest jako *ultima ratio* akceptowane (por. Wünsche 2010, s. 116–124).

2. Analiza porównawcza neoliberalnej i ordoliberalnej teorii i koncepcji polityki gospodarczej

2.1. Podstawowe różnice i podobieństwa

Analiza porównawcza neoliberalizmu i ordoliberalizmu wymaga w pierwszej kolejności podkreślenia fundamentalnej różnicy pomiędzy tymi dwoma głównymi nurtami ekonomicznej myśli liberalnej. O ile neoliberalizm, opierając się na teoretycznym fundamencie w postaci głównego nurtu neoklasycznej teorii ekonomii, skupia wysiłek badawczy i aplikacyjny na przebiegu rynkowego procesu gospodarowania, to w centrum badań i aplikacyjnego zainteresowania myśli ordoliberalnej stoi ład gospodarczy, w ramach którego proces ten przebiega. Porównanie obszarów badawczych ordoliberalizmu, neoliberalizmu i rywalizującego z nimi o wpływ na teorię ekonomii i politykę gospodarczą keynesizmu zawiera tabela 1. Tabela ta stanowi przekształconą wersję tabeli opublikowanej w pracy: Pysz (2013, s. 106).

Tabela 1. Ordoliberalizm, neoliberalizm i keynesizm – analiza porównawcza

Koncepcje polityki gospodarczej	Ład gospodarczy	Przebieg procesu gospodarowania		
	kształtowanie ładu	wymiar makroekonomiczny	wymiar mikroekonomiczny	jednostki ludzkie i ich emocje
Ordoliberalizm	tak	tak	tak	tak
Neoliberalizm	nie	tak	tak/nie	nie
Keynesizm	nie	tak	nie	tak/nie

Zródło: opracowanie własne.

Według poglądów ordoliberalnych teoretyków nauka ekonomii powinna badać funkcjonowanie społeczeństwa gospodarującego, ale nie wycinkowo, lecz kompleksowo. Oznacza to, że obok stojącego *ex definitione* w centrum zainteresowania ładu gospodarczego należy uwzględniać także jego wpływ na przebieg rynkowego procesu gospodarowania w wymienionych wyżej pozostałych trzech wymiarach (makro-, mikro i jednostek ludzkich) oraz *vice versa* – oddziaływanie przebiegu procesu gospodarowania na politykę kształtowania ładu gospodarczego, a także jego spontaniczne samokształtowanie się.

W koncepcji neoliberalnej – z ekonomią podażową i monetaryzmem – wysiłek badawczy jest skoncentrowany wokół przebiegu procesu gospodarowania w wymiarze makroekonomicznym, obejmującym zestaw narzędzi wspierania podażyowej strony gospodarki oraz stabilne reguły określające przebieg zasilania gospodarki pieniądzem w sposób zapobiegający pojawieniu się tendencji inflacyjnych (por. Sadowski 2011,

s. 262–263). Ukierunkowując badania na wspieranie podażowej strony gospodarki, ekonomiści neoliberalni podejmowali również problematykę mikroekonomiczną, co dotyczyło szczególnie instrumentów finansowych wykorzystywanych w ostatnich dziesięcioleciach XX w. przez międzynarodowy sektor usług finansowych. W koncepcji neoliberalnej jednostka ludzka nie jest jednak traktowana jako żywy człowiek, podlegający emocjom, charakteryzujący się keynesowskimi *animal spirits*, tylko jako racjonalny, modelowy „typ idealny”, tj. *homo oeconomicus*.

Z kolei nauka Johna M. Keynesa skupia się na makroekonomicznym wymiarze przebiegu procesu gospodarowania, eksponując – w przeciwieństwie do podażowej fascynacji neoliberalizmu – stronę globalnego popytu. Brytyjski ekonomista, analizując m.in. skłonność konsumentów do konsumpcji, generowania oszczędności oraz inwestowania, rozważał psychologiczne aspekty ludzkich zachowań gospodarczych i ich wpływ na wahania koniunkturalne. Dopiero jego uczniowie i kontynuatorzy, określani mianem keynesistów, stopniowo wyjaławiali koncepcję Keynesa z istotnego dla niej czynnika psychologicznego, tj. ludzkich *animal spirits* (zob. Akerlof, Shiller 2009, s. 11–12).

Z przedstawionych głównych cech ordoliberalizmu, neoliberalizmu i keynesizmu wynika, że w odróżnieniu od neoliberalizmu i keynesizmu – w koncepcji ordoliberalnej, wychodzącej z założenia o konieczności kompleksowego podejścia do badania realiów życia gospodarczego, eksponującej problematykę ładu gospodarczego, jest dostrzegana i uwzględniana jednocześnie strona podażowa i popytowa w kształtowaniu i przebiegu procesu gospodarowania w skali makroekonomicznej. Natomiast pewna bliskość ordoliberalizmu do anglosaskiej wersji neoliberalizmu wynika m.in. z tego, że ordoliberalowie skłaniają się do uznania słuszności prawa Saya. Oznacza to uznanie, że w warunkach występowania prawidłowo skonstruowanego konkurencyjnego ładu gospodarczego podaż, a nie globalny popyt, wywiera decydujący wpływ na przebieg procesu gospodarowania. Zauważalne jest zarazem pewne podobieństwo ordoliberalizmu do keynesizmu. Przy kompleksowym podejściu do analizy procesu gospodarowania przedmiotem zainteresowania ordoliberalnych teoretyków jest bowiem gospodarująca jednostka ludzka, z jej emocjami i moralnością. W myśli ordoliberalnej pojawia się w związku z tym istotne dla teorii ekonomii i polityki gospodarczej pojęcie antropologiczno-socjologicznego fundamentu gospodarki rynkowej (Röpke 1981, s. 231).

Analiza przedstawionych fundamentalnych różnic i podobieństw między analizowanymi nurtami w ekonomii prowadzi do pytań dotyczących przedmiotu badań i metod badawczych.

2.2. Przedmiot badań

Stricte modelowy charakter neoklasycznej teorii ekonomii ograniczającej się konsekwentnie do badania przede wszystkim rynkowych stosunków wymiennych (po-

daży, popytu, elastyczności cen) wywarł istotny wpływ zarówno na percepcję przez neoklasycznych i neoliberalnych ekonomistów rynku i sposobu jego funkcjonowania, jak i na społeczny odbiór tych koncepcji (opinię publiczną) (por. Pysz 2013, s. 499–500). Wyniki rozważań o perfekcyjnym przebiegu procesu gospodarowania, analiz opartych na modelowym podejściu do rynku, przenoszono bowiem bezpośrednio do praktyki gospodarczej. Rozpowszechniała się wiara w możliwość perfekcyjnego, bezawaryjnego funkcjonowania realnie istniejących rynków. Pojawiające się okresowo dysfunkcje poszczególnych rynków upatrywano w przyczynach pozarynkowych, w tym przede wszystkim w ograniczeniu zakresu swobodnego funkcjonowania mechanizmu rynkowego. Krytykowano zarówno reguły gry gospodarczej (często zresztą zmieniane), jak i dyskrecyjne interwencje państwowe w przebieg procesu gospodarowania. Apologetyka wolności jednostki ludzkiej na rynku oraz niczym nieograniczonego, swobodnego funkcjonowania mechanizmu rynkowego nasiliła się wraz z rozpoczętą w stagflacyjnej dekadzie lat 70. ekspansją neoliberalnego monetaryzmu i ekonomii podażowej. Tym samym jednak główny nurt teorii ekonomii oddalał się coraz bardziej od realiów rynkowych. Wsparcia dla zapewnienia perfekcji mechanizmów rynkowych poszukiwano w matematyce, dążono bowiem do rynkowego ideału absolutnej perfekcji. Ta, w formalnej doskonałości piękna, iluzja doskonałego rynku spełniała funkcję ideologiczną, sprzyjając implementacji, przeszczepianiu do wielu innych regionów świata rozwiązań typowych dla gospodarek anglosaskich. Wśród ekonomistów i polityków gospodarczych rozpowszechniała się swoista „moda” na „fundamentalizm rynkowy” (por. np. Supp 2012, s. 56).

Uprawiana w ramach neoklasycznej teorii ekonomii apologetyka funkcjonowania rynku jako doskonałego mechanizmu koordynacji procesów gospodarczych i alokacji zasobów została skompromowana poprzez doktrynę neoliberalną do kilku wiodących haseł. Ich prostota i ogólna zrozumiałość istotnie ułatwiły propagowanie neoliberalizmu wśród szerokich kręgów społeczeństwa. Atrakcyjność i prostota neoliberalnych haseł była wzmacniana przez eksponowanie ich przez ich wyznawców jako idee jedynie słuszne. Ilustruje to uprzednio wskazywana formuła „TINA” Margaret Thatcher. Argumentem bezalternatywności neoliberalnej polityki gospodarczej posługiwali się obok brytyjskiej premier także inni prominentni wyznawcy tej doktryny. Konstytuujące hasła doktryny neoliberalnej zawierają się w największym skrócie w tzw. świętej triadzie: prywatyzacja, deregulacja oraz stabilizacja.

Klasyczny liberalizm i neoliberalizm łączy fundamentalizm rynkowy, czyli założenie, że wolny rynek ukształtuje spontanicznie ład gospodarczy na tyle sprawnie, że państwo może być sprowadzone do roli stróża nocnego. Natomiast to, co dzieli te dwa nurty, to kwestie etyczno-moralne. Cechujące neoliberalizm „wypranie” z rozważań etyczno-moralnych było następstwem przyjęcia założenia, że wolny rynek doskonale kwestie te rozwiązuje. Stąd też neoliberalizm jest niekiedy postrzegany jako rodzaj karykatury liberalizmu, gdzie liberalne troski o wolność jednostki, polityczne równouprawnienie i prawa człowieka zostały wypaczone poprzez sprowadzenie ich wyłącznie do gospodarczej doktryny. Harvardzki ekonomista D. Rodrik

(2002) skonstatował, że między neoliberalizmem a liberalizmem klasycznym – stanowiącym fundament ekonomii neoklasycznej – jest taka relacja jak między astrologią a astronomią. Ani bowiem astrologia, ani neoliberalizm nie są naukami, tylko ideologiami. Ujmując to bardziej dosadnie, można stwierdzić, że neoliberalizm tak się ma do klasycznego liberalizmu jak, w pewnym zapewne uproszczonym sformułowaniu, fundamentalizm do fundamentów. Adam Smith, profesor filozofii moralnej i klasyk niezwykle przecież szlachetnej koncepcji XVIII-wiecznego liberalizmu, łączył w tej koncepcji ideę wolnego rynku z moralnością, odpowiedzialnością i etyką. W wolnorynkowej koncepcji neoliberalnej takiej symbiozy zabrakło.

Poszukiwania odpowiedzi na pytanie, dlaczego kwestie moralne i sprawiedliwości społecznej są w teorii neoklasycznej i neoliberalizmie marginalizowane, wiodą do dzieł Adama Smitha i charakterystycznej współcześnie, błędnej, jednostronnej, ale dominującej ich interpretacji. Wiekopomne jego dzieło *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, opublikowane w 1776 r., ukształtowało teorię i politykę ekonomiczną końca XVIII i pierwszej połowy XIX stulecia zarówno w Anglii, jak i w świecie. Traktowane jest ono jako „biblia ekonomicznego liberalizmu”². W cieniu natomiast pozostaje inna – wcześniej, bo już w 1759 r., opublikowana – doniosła praca Smitha: *Teoria uczuć moralnych*, wskazująca na wrażliwość jego autora na kwestie sprawiedliwości społecznej i dobro ogółu (Smith 1989). W obydwu tych dziełach Adam Smith warunkował poprawne działanie mechanizmu niewidzialnej ręki od spełnienia wymogu sprawiedliwości społecznej (por. Kwarciański 2005). Na ułomności jednostronnej interpretacji dzieł Smitha w duchu „bogactwa narodów” zwraca się wprawdzie uwagę w literaturze przedmiotu, ale dopiero od niedawna, ostatnio głównie pod wpływem przejawów zawodności doktryny neoliberalnej i przejawów nieładu społeczno-gospodarczego³. Wskazuje to zarazem na wagę kształtowania takiego ładu.

Na ład gospodarczy składają się w skrótowym ujęciu formalne i nieformalne reguły gry obowiązujące jednostki gospodarujące. Obok reguł gry gospodarczej czynnikami przesądzającym o kształcie ładu gospodarczego i zachowaniach gospodarczych są etyka oraz moralność aktywnych w procesie gospodarowania jednostek ludzkich⁴.

O ile w dziełach W. Euckena oraz jego bliskiego współpracownika, prawnika F. Böhma podkreślane jest przede wszystkim (choć nie jedynie) znaczenie reguł gry gospodarczej, to w pracach innych ordoliberalnych teoretyków, jak A. Rüstow,

² Pierwsze polskie wydanie dzieła tego szkockiego myśliciela i ekonomisty zostało opublikowane przez PWN w 1954 r. (Smith 1954). Drugie wydanie pojawiło się na rynku księgarskim dopiero w 2007 r. (Smith 2007). Dzieło Adama Smitha traktowane jest jako pionierska teoria wolnego rynku i ekonomii klasycznej, stanowiąca fundamenty liberalizmu gospodarczego i do dziś rzutująca na kształt współczesnych teorii ekonomicznych. Stąd też data opublikowania tego dzieła jest uznawana umownie za datę narodzin współczesnej ekonomii.

³ Wcześniej na ułomności te wskazywał m.in. Z. Sadowski (przedmowa do II wydania *Bogactwa narodów*), por. też Polowczyk (2010) i Zabieglik (2003).

⁴ Decydujące znaczenie tego ostatniego czynnika podkreśla m.in. czeski ekonomista Tomas Sedlacek, autor książki *Ekonomia dobra i zła* (Sedlacek 2012).

W. Röpke oraz L. Erhard, obok problematyki reguł gry gospodarczej są podejmowane zagadnienie moralności i etyki gospodarujących jednostek ludzkich. W tym kontekście Röpke posługiwał się trafiającym w sedno sprawy określeniem antropologiczno-socjologicznego fundamentu gospodarki rynkowej. Z kolei Erhard przejął od antropologa i filozofa Maxa Schelera rozróżnienie „wolności od czegoś” i „wolności do czegoś”. Sens „wolności od czegoś” polega na wykorzystywaniu gwarantowanego przez wolnościowy ład gospodarczy uwolnienia od różnego rodzaju ograniczeń osobistej swobody podejmowania decyzji i działań. „Wolność do czegoś” oznacza podejmowanie przez jednostki ludzkie decyzji i działań gospodarczych w taki sposób, aby zabezpieczyć przetrwanie swoje i własnej rodziny, a także – szerzej interpretując pojęcie odpowiedzialności – własnej grupy społecznej oraz społeczeństwa (Pysz 2008, s. 111). W popularnym sformułowaniu podkreśla się, że wolność i odpowiedzialność stanowią dwie strony tego samego medalu. Realizacja „wolności do czegoś” wymaga od jednostek ludzkich motywacji oraz umiejętności ekonomicznego przetrwania oraz rozwoju w warunkach konkurencji rynkowej.

W. Eucken formułował wobec polityki kształtowania ładu gospodarczego wysokie wymagania dotyczące zarówno jej spójności, kompleksowości, jak i długiego horyzontu czasowego: „Polityka pieniężna, agrarna czy też polityka budżetowa nie mogą być traktowane w sposób izolowany od siebie. Powinny one być tylko elementami składowymi polityki kształtowania ładu gospodarczego. Powstaje stopniowo nowy niezbędny typ eksperta gospodarczego. Ma on odpowiednie doświadczenie i znajomość własnego obszaru działania. Ale rozpatruje on wszystkie wyłaniające się problemy w kontekście przebiegu procesu gospodarowania w skali ogólnogospodarczej, w ramach istniejącego ładu gospodarczego oraz współzależności ładu gospodarczego z innymi rodzajami ładu” (Eucken 1932, s. 345). Polityka kształtowania ładu gospodarczego uzyskała w koncepcji W. Euckena klasyczny model orientacyjny w postaci konstytuujących oraz regulujących pryncypiów konkurencyjnego ładu gospodarczego.

Według ordoliberalów konkurencyjny ład gospodarczy stanowi coś w rodzaju rozwiązania pośredniego pomiędzy leseferystyczną gospodarką rynkową z okresu do Wielkiej Depresji 1929–1933 oraz różnymi mniej czy bardziej radykalnymi wariantami gospodarki centralnie zarządzanej. Ordoliberalowie podkreślali jednak, że w ramach konkurencyjnego ładu gospodarczego przebieg rynkowego procesu gospodarowania powinien odpowiadać idei leseferyzmu, czyli przebiegać zupełnie swobodnie bez jakichkolwiek bezpośrednich ingerencji władz państwowych.

Z perspektywy myśli ordoliberalnej konieczny jest obok badania ładu gospodarczego powrót nauki ekonomii do analizy sposobu i stopnia urzeczywistnienia w procesie gospodarowania nadrzędnych wartości społecznych. Wolność jednostki ludzkiej i odpowiedzialność za wolność, jak i sprawiedliwość społeczną należą do tradycyjnych nadrzędnych wartości europejskiego kręgu kulturowego niemalże od czasów antycznych. Dla myśli ordoliberalnej wartości te są w społeczeństwie gospodarującym co najmniej równie ważne jak zaspokajanie materialnych potrzeb. Wolność nie jest w żadnym przypadku wartością jedną spośród wielu. Nie można jej postawić

na równi z innymi wartościami. Jest ona zarówno źródłem, jak i przesłanką istnienia wszystkich innych indywidualnych wartości (Eucken 1932, s. 345). Wychodząc z tego założenia W. Eucken dążył w swoim programie badawczym do sformułowania teoretycznych podstaw umożliwiających ukształtowanie przez organa władzy politycznej ładu gospodarczego zapewniającego gospodarce rynkowej funkcjonalną sprawność działania, a jednostkom ludzkim życie w wolności oparte na zasadach etyki (Eucken 1989, s. 240). Zaś L. Erhard używał pojęcia „wolnościowego ładu gospodarczego” dla scharakteryzowania nadrzędnego celu realizowanej w Niemczech Zachodnich po 1948 r. polityki Społecznej Gospodarki Rynkowej (Erhard 2005, s. 13–20). W myśleniu ordoliberalów odgórne kształtowanie ładu gospodarczego – co nie wyklucza zresztą pewnych elementów jego spontanicznego samokształtowania się na rynku – traktowane jest instrumentalnie jako środek służący zagwarantowaniu i zabezpieczeniu wolności gospodarujących jednostek. Zarazem osiągnięcie tego nadrzędnego celu polityki gospodarczej sprzyja w długim okresie funkcjonalności i stabilizacji istniejącego ładu (por. Pysz 2008, s. 40).

Ordoliberalni myśliciele są również zgodni co do tego, że sprawiedliwość społeczna powinna stanowić przedmiot badań ekonomii. Ich zdaniem, od występowania w danym społeczeństwie odpowiednio wysokiego stopnia sprawiedliwości społecznej zależy jego niezakłócone przez konflikty i przemoc bieżące funkcjonowanie oraz trwały rozwój. Choć ordoliberalowie w pełni doceniają znaczenie sprawiedliwości jako nadrzędnej wartości społecznej i są co do tego zgodni, to jednak różnią się co do sposobów realizacji tego celu.

W. Eucken akceptuje wywodzący się z klasycznego liberalizmu wzorzec połączenia wolności jednostki ludzkiej ze sprawiedliwością społeczną, choć nie jest w tej akceptacji do końca konsekwentny. Wzorzec ten oparty jest na założeniu o występowaniu w wolnym społeczeństwie szerokiego zakresu prawnych zabezpieczeń osobistej wolności jednostki, z których mogą korzystać wszyscy, jeżeli tylko wykazują taką wolę i pozwalają im na to ich predyspozycje. Liberalny sposób myślenia skupia się wokół formalnej równości szans konkurowania na rynku, które dane są wszystkim członkom danego społeczeństwa poprzez osobistą wolność i równość wobec prawa. Równość wobec prawa oznacza, że wszyscy są zobowiązani do przestrzegania określonych przez regulacje prawne reguł gry gospodarczej. Eucken uwzględnia jednakże przy tym na ogół niedostrzegany przez neoliberalów fakt, że funkcjonowanie konkurencyjnej gospodarki rynkowej prowadzi do daleko idącego różnicowania materialnych szans życiowych poszczególnych osób. Jest to rezultatem wykluczania słabszych jednostek z uczestnictwa w grze rynkowej oraz występowania i pogłębiania się w społeczeństwie nierówności dochodowych i majątkowych. Jeżeli są one niemożliwe do zaakceptowania z punktu widzenia panujących w danym społeczeństwie wyobrażeń o sprawiedliwości, to rozwiązania tego problemu Eucken poszukiwał poza logiką ordoliberalnego modelu konkurencyjnej gospodarki rynkowej. W tym przypadku skłaniał się do zastosowania – jednakże raczej jako wyjątku od ogólnej reguły współzawodnictwa rynkowego – niektórych tradycyj-

nych instrumentów redystrybucyjnej polityki socjalnej (Eucken 2004, s. 300–304; zob. też Pysz 2008, s. 62).

Odmienne poglądy w tej kwestii miał L. Erhard. Według niego oparta na fundamencie ordoliberalnej teorii polityka Społecznej Gospodarki Rynkowej (SGR) preferująca konkurencję, pełne zatrudnienie, stabilne ceny oraz dywersyfikację substancji majątkowej umożliwia ograniczenie do minimum konieczności posługiwania się przez państwo redystrybucyjnymi instrumentami polityki socjalnej. W koncepcji Erharda sprawiedliwość społeczna powinna być zapewniona przez politykę SGR nie tyle przez redystrybucję w fazie podziału, ale już w przebiegu rynkowego procesu gospodarowania, co skutecznie może minimalizować liczbę osób wymagających świadczeń socjalnych ze strony państwa. Ideą Erharda była wolna gospodarująca jednostka ludzka, stąd też wskazywał, że „...prawdziwie wolnym jako osobowość i prawdziwie wolnym wobec państwa i jego instytucji jest tylko człowiek, który może być pewny tego, iż może samodzielnie egzystować dzięki swej pracy i swoim dokonaniom, bez państwowej pomocy, ale także bez przeszkód mu przez państwo stawianych” (Erhard 2005, s. 17).

Wraz z rozszerzaniem zakresu przedmiotu badań nauki ekonomii o ład gospodarczy, nadrzędne wartości społeczne oraz historyczny kontekst zjawisk i procesów ekonomicznych przed ekonomistami otwierają się nowe, rozległe i fascynujące pola badawcze o wielkiej doniosłości. Można mieć nadzieję, iż ich pojawienie się odwróciłoby uwagę i wysiłki badawcze teoretyków ekonomii od tego, co w literaturze określa się jako „imperializm ekonomiczny”. Mamy tu na myśli próby swoistej „kolonizacji” innych dyscyplin nauk społecznych przez ekonomistów stosujących metody analizy typowe dla neoklasycznej teorii ekonomicznej głównego nurtu⁵. Ekspansja ekonomii „wszerz” poza własną dyscyplinę prowadziła nieuchronnie do postępującego zaniedbania własnego przedmiotu badań. Skłonność do ontologicznego zaniedbania występuje zresztą w głównym nurcie neoklasycznej ekonomii już od wielu dziesięcioleci, bo od czasów Lionela Robbinsa (zob. Wojtyna 2008, s. 17). Konsekwencją tego jest fakt, że ekonomia jest definiowana przede wszystkim nie przez przedmiot badań, lecz głównie poprzez zastosowaną metodę badawczą (tamże, s. 14–16). Wydaje się to być jedną z przyczyn jej współczesnego kryzysu.

2.3. Metody badawcze

Postulowane przez myśl ordoliberalną radykalne przemiany dotyczące rozszerzenia przedmiotu badawczego ekonomii mają konsekwencje dla stosowanych metod

⁵ Powyższe pojęcie, służące do opisu ekspansji głównego nurtu nauki ekonomii w kierunku innych dyscyplin nauk społecznych, znalazło zastosowanie nie tylko w literaturze ekonomicznej, ale także w dyskusji nt. przyszłości nauki ekonomii prowadzonej podczas obrad VIII Kongresu Ekonomistów Polskich w listopadzie 2007 r.

badawczych. Wymienić należy tu w pierwszej kolejności podjęcie problematyki ładu gospodarczego i jego współzależności (sprzężenia zwrotnego) z przebiegiem procesu gospodarowania oraz wynikającą z tego konieczność stosowania w badaniach obok indywidualizmu także holizmu metodologicznego. Inne czynniki oddziałujące w tym samym kierunku to uwzględnianie w przedmiocie badań ekonomii nadrzędnych wartości społecznych – wolności jednostki ludzkiej oraz sprawiedliwości społecznej. Implikuje to jednocześnie uwzględnianie w badaniach historycznego i teoretycznego aspektu zjawisk oraz procesów gospodarczych w ich wzajemnych współzależnościach. W neoklasycznej ekonomii i neoliberalizmie aspekty historyczne są marginalizowane, ignorowana jest maksyma, że „historia jest nauczycielką życia” (Pysz 2013, nr 4, s. 506). Neoklasyczna teoria ekonomii i doktryna neoliberalna utkwily w błędzie metodologicznej jednostronności. Chodzi o eksponowanie indywidualizmu metodologicznego jako podstawowej i jedynie słusznej metody prowadzenia rozważań naukowych. Margaret Thatcher, wiodący polityk ery neoliberalizmu, przejęła ten indywidualistyczny sposób myślenia w typowy dla niej radykalny sposób: „Nie ma żadnego społeczeństwa, istnieją tylko pojedynczy mężczyźni i kobiety” (cyt. za Supp 2012). Tak radykalnie interpretowany metodologiczny indywidualizm abstrahuje od tego, że już Arystoteles określał jednostkę ludzką jako *homo socialis* i że ludzie żyją (i to od czasów przybyłych z Afryki przed dziesiętkami tysięcy lat naszych przaprzodków czy też wówczas już osiadłych na południu obecnej Francji i Hiszpanii ludzi neandertalskich) w mniejszych lub większych grupach społecznych. Smith zajmował się w opublikowanej w 1759 r. *Teorii uczuć moralnych* wzajemną sympatią ludzi do siebie jako spoiwem scalającym pojedyncze jednostki w zapewniające ich przetrwanie i rozwój grupy społeczne i społeczeństwa. Współcześnie felietonista „New York Times” David Brooks zatytułował swoją książkę o jednostce ludzkiej i jej emocjach w sposób jednoznaczny: *The Social Animal* (Brooks 2011).

Jednostronne stosowanie w badaniach neoklasycznej ekonomii indywidualizmu metodologicznego oddalało ją od realiów życia gospodarczego, charakteryzujących się działaniem jednostki ludzkiej w ramach grup społecznych i społeczeństwa oraz obowiązujących w nich reguł gry gospodarczej i społecznej. Indywidualizm metodologiczny powinien być w ekonomicznej myśli liberalnej uzupełniony przez holizm metodologiczny (Mączyńska 2009, s. 150–151). Oznaczałoby to urzeczywistnienie niezbędnej symetrii w liberalnym myśleniu o gospodarce. Obok uwzględniania, iż fundament wolnego społeczeństwa stanowi wolna jednostka ludzka z jej indywidualnymi interesami i wartościami, trzeba brać pod uwagę fakt, że jednostka ludzka może egzystować i realizować własne interesy i wartości tylko w ramach grupy społecznej i/lub społeczeństwa. Oznacza to, że wbrew twierdzeniu byłej brytyjskiej premier społeczeństwo jednak istnieje.

Indywidualizm metodologiczny jest przydatny do analizy horyzontalnych interakcji pomiędzy podmiotami rynkowymi realizującymi w procesie wymiany ich indywidualne interesy. Z kolei stosowanie holizmu metodologicznego staje się niezbędne w rozważaniach odnoszących się do istniejących i/lub pożądanych reguł gry go-

spodarczej składających się w ich całokształcie na ład gospodarczy. Używając innej niż powyższa terminologii, W. Eucken stwierdził w kwestii współzależności pomiędzy działaniami wolnych jednostek ludzkich na rynku (indywidualizm) a ładem gospodarczym (holizm) co następuje: „Wolność i ład nie są przeciwieństwami. Wręcz odwrotnie, wolność i ład warunkują się wzajemnie. Kształtowanie ładu dokonuje się w warunkach istnienia wolności. Wprowadzanie ładu w przebiegu jakiegoś procesu oznacza wtedy tyle, że czynniki wywierające nań wpływ podlegają ukształtowaniu w taki sposób, ażeby proces przebiegał samoczynnie w pożądanym kierunku” (Eucken 2004, s. 179). Zbliżona do realiów życia społeczno-gospodarczego analiza zachowań wolnych jednostek ludzkich w ramach rynkowych reguł gry stwarzanych przez istniejący ład gospodarczy wymaga łączenia ze sobą podejść badawczych charakterystycznych dla indywidualizmu i holizmu metodologicznego.

Neoklasyczna teoria ekonomii oraz myśl neoliberalna, aby ograniczyć się w badaniach do indywidualizmu metodologicznego, była zmuszona – ze względu na konieczność zachowania logiki jej wywodów – do abstrahowania od uwarunkowanego przez historię i kulturę danego społeczeństwa realnie istniejącego ładu gospodarczego. Pozwalało to teoretykom tego nurtu ekonomicznej myśli liberalnej ulegać złudzeniu, iż udało im się stworzyć teorię abstrahującą zarówno od czasu, jak i przestrzeni, podobną do niedoścignionego wzoru teoretycznej fizyki. Rezultat tych wysiłków był jednak zasadniczo inny. Scharakteryzował go John Kenneth Galbraith, stwierdzając „techniczną ucieczkę” ekonomii od realnego świata życia gospodarczego w świat abstrakcyjnych, sformalizowanych modeli ekonomicznych (Galbraith 2011, s. 262).

Rozwój ekonomii neoklasycznej charakteryzuje w długotrwałym procesie wspomnianej „technicznej ucieczki” od realnego świata datujący się od czasów Carla Mengera, Leona Walrasa, Vilfreda Pareto oraz Kennetha Arrowa i Gerarda Debreu stały trend polegający na stopniowym zawężaniu przedmiotu badań w celu zapewnienia coraz wyższego stopnia logiczno-matematycznej perfekcji. W pogoni za formalną doskonałością fizyki i matematyki – zresztą zasadniczo niemożliwą do osiągnięcia w naukach społecznych – ekonomiści teoretycy rezygnowali z coraz większych obszarów przedmiotu badań niezbędnych dla adekwatnego opisu i objaśnienia rzeczywistego funkcjonowania społeczeństwa gospodarującego. „Ekonomia zesłała na manowce, ponieważ ekonomiści wybrali źle rozumiane piękno formalnych modeli, zamiast poświęcić się poszukiwaniu prawdy” (Krugman 2009). Wskazuje to na potrzebę odejścia od dotychczasowej – współwystępującej z dominacją indywidualizmu metodologicznego, charakterystycznej dla ekonomii neoklasycznej – preferencji dla sformalizowanego podejścia ilościowego w opartych na restryktywnych założeniach modelach ekonomicznych. Nawet Milton Friedman – wiodący reprezentant doktryny neoliberalizmu – formułował wątpliwości wobec postępującej matematyzacji nauki ekonomii: „...ekonomia staje się coraz bardziej tajemniczą gałęzią matematyki, co dzieje się kosztem zajmowania się realnymi problemami gospodarczymi” (cyt. za Kwaśnicki 2009, s. 242). Konieczne jest równouprawnione traktowanie w ekonomii badań o charakterze ilościowym i jakościowym. Analizy jakościowe mogą i powin-

ny współwystępować jako niezbędne dopełnienie podejścia ilościowego. Zasadne jest przekształcanie dominującej współcześnie abstrakcyjnej „ekonomii matematycznej” w bardziej zbliżoną do realiów gospodarowania i bardziej przydatną do rozwiązywania konkretnych problemów procesu gospodarowania „ekonomię społeczną”.

Rozszerzenie zakresu przedmiotu badań teorii ekonomii o ład gospodarczy otwierałoby dalsze, wymagające podejścia interdyscyplinarnego, pola badawcze. Chodzi o jakościowy opis i objaśnianie funkcjonowania relacji państwo – rynek oraz opracowanie w rezultacie uwzględnienia wyników badań empirycznych – szczególnie ekonomii behawioralnej, ale także innych nauk społecznych – nowego wizerunku człowieka gospodarującego. Państwo – kształtując fundamentalne elementy składowe ładu społeczno-gospodarczego, ogólnie obowiązujące reguły gry gospodarczej – z założenia nie może poprzestawać na postulowanej przez neoliberalnych myślicieli roli „stróża nocnego”. W polityce ładu gospodarczego niezbędne jest uwzględnienie faktu, że niektóre elementy składowe ładu kształtują się w gospodarce rynkowej w długim historycznym procesie samoczynnie, spontanicznie (von Hayek 1983, s. 70–72). Pomiędzy kształtowanym „odgórnie” ładem stanowionym oraz „oddolnym” ładem spontanicznym występują – będące nader ciekawym polem badawczym – sprzężenia zwrotne. Stanowione odgórnie przez państwo elementy składowe ładu społeczno-gospodarczego nie pozostają bez wpływu na samokształtowanie się ładu spontanicznego. Przy tym występują tu sprzężenia zwrotne. Dlatego też równie doniosłym jakościowym problemem badawczym byłoby poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, jak musiałby być skonstruowany ład polityczny, aby państwo mogło skoncentrować swój potencjał decyzyjny oraz wykonawczy wokół uprawiania polityki kształtowania ładu gospodarczego⁶.

Rozszerzanie zakresu przedmiotu badań teorii ekonomii oraz podejmowanie w jego ramach fundamentalnych badań o charakterze jakościowym sprzyja powrotowi pluralizmu szkół myślenia ekonomicznego (por. Mączyńska 2008). Oznaczałoby to odwrócenie trendu do monizmu teoretycznego charakterystycznego dla drugiej połowy XX w. Teoria neoklasyczna zmarginalizowała w tym okresie inne szkoły myślenia ekonomicznego (por. Hockuba, Brzeziński 2005, s. 306). W duchu neoliberalnego triumfalizmu – znajdującego się w ostatnich latach XX w. w szczytowym punkcie rozwoju monistycznego trendu w ekonomii – skonstatował to H.W. Sinn: „Różne szkoły myślenia ekonomicznego straciły na znaczeniu. W przeszłości istnieli jeszcze keynesiści, którzy jednak w międzyczasie wymarli. Współcześnie wszyscy ekonomiści są neoklasykami” (cyt. za Bofinger 2005, s. 103).

Obecna rzeczywistość drastycznie wykazuje niedostatki i ułomności sformalizowanej szkoły neoklasycznej, co tworzy miejsce dla innych szkół myślenia ekonomicznego. Podjęcie problematyki nadrzędnych wartości społecznych, ładu gospodarczego

⁶ Eucken zamierzał podjąć pracę badawczą nad ładem politycznym spójnym z koncepcją konkurencyjnego ładu gospodarczego. Jego przedwczesna śmierć w 1950 r. uniemożliwiła zrealizowanie tego zamiaru (Vanberg 2002).

oraz roli organów władzy państwowej w procesie jego kształtowania sprzyja aktywizacji ordoliberalizmu, nowej ekonomii instytucjonalnej, ekonomii politycznej i ekonomii konstytucjonalnej oraz potraktowanej w ostatnich dziesięcioleciach po macoszemu historii gospodarczej oraz historii myśli ekonomicznej. Szersze uwzględnianie społecznych aspektów gospodarowania sprzyja wzrostowi zainteresowania jakościowymi metodami badawczymi, charakterystycznymi m.in. dla ekonomii behawioralnej i ekonomii psychologicznej. Odchodzenie od neoklasycznego monizmu w ekonomii sprzyja intensyfikowaniu konkurencji pomiędzy różnymi szkołami myśli ekonomicznej i stosowanymi w ich ramach metodami badawczymi. Według F.A. von Hayeka konkurencja rynkowa jest „procedurą odkryć” zdecentralizowanej, ograniczonej wiedzy poszczególnych podmiotów rynkowych, scalając ją – poprzez poziome interakcje wymienne – w o wiele większą niż wiedza poszczególnych jednostek całościową wiedzę rynku. Zatem dlaczego hayekowska procedura, ogólnie uznawana za słuszną, nie miałaby okazać się trafna w odniesieniu do specyficznego „rynku” idei, koncepcji i metod badawczych w ekonomii?

Podsumowanie – rozwiązania przyszłościowe

Studia literatury przedmiotu i doświadczenia kryzysowe potwierdzają znaną keynesowską tezę, że istnieją silne sprzężenia zwrotne między przyjmowanymi w polityce społeczno-gospodarczej teoretycznymi podstawami, ideami teoretycznymi a kształtowaniem się sytuacji społeczno-gospodarczej. Historia gospodarcza świata dostarcza wielu dowodów (i to z różnych obszarów geograficznych oraz epok) na to, jak kosztowne mogą być i są błędy w doborze teoretycznych podstaw ustroju społeczno-gospodarczego. Błędów takich i ich konsekwencji świat doświadcza także obecnie. Przejawia się to m.in. w formie globalnie naruszonej równowagi, nieładu w gospodarce światowej i rosnącej częstotliwości występowania kryzysów z ich długookresowym ewoluowaniem.

W przeprowadzonej w tym artykule analizie został wyodrębniony liberalizm klasyczny, neoliberalizm i ordoliberalizm. Nurty te łączy idea wolnego rynku, ale dzieli przede wszystkim podejście do roli państwa w kształtowaniu ładu społeczno-gospodarczego. W koncepcji neoliberalnej, podobnie jak w liberalizmie klasycznym, rola ta jest marginalizowana, podczas gdy w koncepcji ordoliberalnej ma zasadnicze znaczenie. Typowa dla systemu neoliberalnego absolutna dominacja rozwiązań czysto rynkowych – przy marginalizacji aspektów etyczno-moralnych (co odróżnia neoliberalizm od uwzględniającego kwestie etyki klasycznego liberalizmu smithowskiego) – prowadzi do deformacji w systemie pomiaru i rachunku ekonomicznego. Ponadto tworzy korzystne podłoże dla rozmaitych nadużyć i kryzysu zaufania, co z kolei niekorzystnie przekłada się nie tylko na wyniki gospodarcze, ale co najważniejsze, stanowi zagrożenie dla demokracji jako fundamentu systemu społeczno-gospodarczego. Zwracał na to uwagę – i to już przed niemalże dwoma dekadami Ignacy Sachs

– wskazując, że dysfunkcje współczesnej gospodarki „wynikają z niewłaściwej organizacji systemu społecznego i politycznego, nie zaś z braku dóbr” (Sachs 1996, s. 44). Autor ten wskazywał na konieczność wyjścia poza ekonomizm, na potrzebę uniwersalnej aksjologii, zmiany relacji między sferą gospodarki, sferą ekologii i sferą społeczną, na potrzebę nowego określenia roli państwa. „W trwających obecnie dyskusjach o roli państwa stawia się, z różnych powodów, niewłaściwe pytania. Punktem wyjścia dyskusji jest przeciwstawienie państwa i rynku, podczas gdy każdy rynek musi być regulowany przez państwo, szczególnie jeżeli się chce, by gospodarka rynkowa pełniła też funkcje społeczne. Krytyka etatyzmu stawiając słuszne zarzuty nadużyć i zbiurokratyzowania, upraszcza problem, rzucając hasło: „mniej państwa”, podczas gdy rzecz polega na tym, żeby państwo było bardziej skuteczne, a tym samym kosztowało mniej” (tamże, s. 47–48). Sachs wspiera swe rozważania cytatem z *Alicji w Krainie Czarów*: „Alicja w Krainie Czarów grzecznie zapytała Kota z Cheshire, w którą stronę powinna teraz pójść, Kot odpowiedział: «Bardzo dużo zależy od tego, dokąd chcesz dojść». Autor ten już w latach 90. minionego stulecia wskazywał na ryzyko wynikające z oddzielania się realnej strony gospodarki od finansowej, przestrzegając, że „pokusa spektakularnych zysków przy stołach «światowego kasyna» rynków finansowych przyciąga kapitał, który mógłby być zainwestowany w produkcję (tamże, s. 48). Zdaniem Ignacego Sachsa kapitał taki staje się „bezpłodny”, spowalniając w ten sposób rozwój społeczno-gospodarczy.

Doświadczenia wynikające z kryzysu globalnego wykazują, że najbardziej zostały nim dotknięte kraje o neoliberalnym modelu gospodarczym. Stąd też zyskuje na znaczeniu teza, że kryzys globalny nie jest typowym kryzysem koniunkturalnym, lecz kryzysem fundamentalnym, ustrojowym, kryzysem neoliberalizmu i fałszywości hipotezy o efektywności rynku. Nieuchronną i oczywistą konsekwencją uznania niezawodności i efektywności rynku jest zaś dążenie do maksymalnego ograniczania roli państwa, skoro jego tradycyjne funkcje mogą być – zgodnie z doktryną neoliberalną – z powodzeniem zastąpione przez mechanizmy rynkowe. Choć chaos i destrukcje oraz makroekonomiczne nierównowagi społeczno-gospodarcze, jakie obnażył bądź wyeksponował kryzys globalny, zanegowały racjonalność doktryny neoliberalnej, to jednak wciąż wiele wskazuje na to, że nadal jest ona silnym czynnikiem kształtowania rzeczywistości gospodarczej. Potwierdzają to rozmaite zjawiska, w tym przede wszystkim niesłabnąca, utrzymująca się silna pozycja spekulacyjnego sektora finansowego.

Wobec silnie ujawniających się (przede wszystkim w wyniku triady kryzysowej: kryzys finansowy → kryzys gospodarczy → kryzys zadłużeniowy) nierównowag i innych nieprawidłowości w neoliberalnym modelu społeczno-gospodarczym pojawia się naturalna potrzeba pogłębionych analiz i refleksji na temat pożądaných i możliwych kierunków przemian ustrojowych.

Utwierdzony w ramach doktryny neoliberalnej priorytet dla polityki monetarnej, w połączeniu z nowymi, informacyjnymi, wikinomicznymi warunkami funkcjonowania sektora finansowego, generuje zasadnicze zmiany w funkcjonowaniu państwa. Nie-

miecki politolog W. Streeck dochodzi do wniosku, że następuje wyraźna ewolucja państwa, jego przekształcanie z „państwa podatków” w „państwo długu” (Streeck 2013, s. 39). Zauważalny jest postępujący spadek wpływów do budżetu państwa z tytułu podatków dochodowych, czemu towarzyszy wzrost długu publicznego. W następstwie tego zacieśniają się interesy państwowe i sektora finansowego, przez co zmniejsza się przejrzystość relacji między tymi dwoma stronami (państwem i sektorem finansowym). Pomoc, jakiej wiele państw ostatnio udzieliło i udziela instytucjom finansowym dla ich ratowania przed bankructwem, jeszcze bardziej zacieśnia te więzy. Stąd też „dziś prawie nie można odróżnić, co jest państwem, a co rynkiem i czy państwa upaństwowiły banki, czy banki sprywatyzowały państwo” (tamże). Jednocześnie zmniejszanie się wpływów podatkowych państwa zmusza do ograniczania zakresu inwestycji i świadczeń publicznych, co z kolei napędza wzrost kredytowania przez banki gospodarstw domowych. Niedostatek świadczeń publicznych, np. edukacyjnych, zmusza gospodarstwa domowe do prywatnego ich finansowania. To kolejny czynnik zwiększający udział sektora finansowego w gospodarce, która w coraz większym stopniu napędzana jest kredytami, co w literaturze jest określane jako „prywatny keynesizm” (zob. Płóciennik 2013). Zarazem kształtuje to nowy obraz bezrobocia i zagrożenia nim w zadłużonych gospodarstwach domowych. Przechodzenie od modelu „państwa podatków” do modelu „państwa długu” sprawia, że w wielu krajach w ich polityce społeczno-gospodarczej podstawowym przy podejmowaniu rozmaitych decyzji pytaniem jest: „co na to powiedzą i jak zareagują rynki finansowe oraz agencje ratingowe?”. Można to uznać za oznakę wytracania przez rządy wielu krajów suwerenności na rzecz rynków finansowych. Zarazem stwarza to ryzyko erozji systemów demokratycznych. W demokratycznym państwie bowiem podstawowym (z definicji) pytaniem powinno być: „co powiedzą wyborcy?”, a nie: „co powiedzą rynki?”.

Przedstawione nieprawidłowości funkcjonowania neoliberalnego modelu społeczno-gospodarczego są czynnikiem inspirującym intensyfikację badań i dyskusji na temat możliwych kierunków zmian ustrojowych. Jednak kierunki rozwiązań, w tym rozwiązań ustrojowych, choć intensywnie dyskutowane, pozostają dotychczas w sferze pytań otwartych. Niemniej jednak potrzeba myślenia o przyszłości i działań na jej rzecz oraz potrzeba kultury myślenia strategicznego staje się obecnie – wobec trudnych problemów świata – coraz bardziej oczywista, mimo że fukuyamowska teza o końcu historii oraz doktryna neoliberalna z założenia marginalizują refleksję futurologiczną, pozostawiając przyszłość do uregulowania przez mechanizm wolnego rynku. Dziś jednak Fukuyama nie upiera się przy tej tezie, krytycznie oceniając „fetysz otwartego rynku” i podkreślając, że „...pierwszą nauczka wyniesioną z kryzysu w latach 2000. było pozbycie się tej wiary. Jedną z konsekwencji kryzysu finansowego 2008/2009 było odkrycie przez Amerykanów i Brytyjczyków tego, co Azjaci wymyślili już ponad dziesięć lat temu: że otwarte rynki kapitałowe, w połączeniu z nieuregulowanym sektorem finansowym, to doskonała recepta na katastrofę” (Fukuyama 2011, s. 2–3).

Dysfunkcje w systemie społeczno-gospodarczym oraz ich anomiczne podłoże sprawiają, że świat z coraz większą przychylnością odnosi się do idei ordoliberal-

nych jako przeciwwagi dla neoliberalizmu. „Ordo” bowiem znaczy ład, porządek. Ordoliberalizm wywodzi się jednak sprzed II wojny światowej, a wówczas globalizacja nie była tak rozwinięta jak dziś i panował model gospodarek narodowych, nie obarczonych przerostem sektora finansowego.

Czy i w jakim stopniu idee ordoliberalne okażą się przydatne w praktyce, pokaże przyszłość. Jednak wobec narastających w światowej gospodarce przejawów nieładu społeczno-gospodarczego i globalnie narastającej nierównowagi z pewnością tworzy się naturalna potrzeba i przestrzeń dla rozwiązań ukierunkowanych na przywracanie ładu i rozwiązań sprzyjających poprawie jakości życia społeczno-gospodarczego.

Oznacza to zarazem, że także ekonomia jako nauka społeczna musi się zmieniać, bo zmienia się świat. Wzloty i upadki m.in. teorii Keynesa, ale także lepsze i gorsze okresy dla zastosowań ordoliberalnej koncepcji Społecznej Gospodarki Rynkowej potwierdzają konieczność dostosowywania teorii do zmieniającej się rzeczywistości społeczno-gospodarczej. W tym sensie nie ma teorii jedynie słusznych i w każdym nurcie ekonomii, w każdej szkole ekonomii, znaleźć można narzędzia i rozwiązania, które w jednych okolicznościach przekładają się na praktykę, a w innych nie. Nieprzypadkowo też teorię Keynesa można uznać za przystającą do trudnych kryzysowych wyzwań w gospodarce. Z kolei teoria ordoliberalna ukierunkowana na ład społeczno-gospodarczy może być użyteczna jako teoretyczna podstawa przywracania takiego ładu. Stąd potrzeba różnorodności nurtów w teorii ekonomii. Różnorodność stanowi przeciwwagę dla tak charakterystycznego dla ostatnich dekad neoliberalnego zdoktrynalizowania. Stopniowo zaczynają się wyłaniać alternatywne nurty ekonomii. Symptomatyczne jest, że wśród trzech laureatów Nagrody Nobla z ekonomii w 2013 r. znalazł się Robert Shiller, reprezentujący ekonomię behawioralną.

Ekonomia neoklasyczna i doktryna neoliberalna nie radzą sobie ze złożonością globalnej gospodarki. W tej sytuacji jest dostrzegana potrzeba zmiany paradygmatu ekonomii. Z pewnością będzie to zmiana ewolucyjna, a nie wielki przełom. Zmiana taka wymaga bowiem czasu, nie będzie to łatwe właśnie z uwagi na trwające dekady neoliberalnego zdoktrynalizowania ekonomii. Stopniowo rozwija się jednak ekonomia złożoności, czerpiąca inspiracje z ekonomii behawioralnej, ekonomia wiedzy niedoskonałej, ekonomia instytucjonalna. W ramach ekonomii złożoności dąży się do pokazania każdego zjawiska ekonomicznego z uwzględnieniem możliwie wszystkich stron, aspektów, nie tylko w wymiarze ilościowym, ale także jakościowym, z uwzględnieniem dorobku innych dyscyplin naukowych, w tym np. socjologii, psychologii, a nawet antropologii czy ekologii. Te nowe nurty ekonomii uwzględniają to, czego brakuje w ekonomii głównego nurtu, w ekonomii neoklasycznej, w neoliberalizmie.

W odróżnieniu od doktryny neoliberalnej, ukierunkowanej na uniformizm rozwiązań i rekomendacji dla wszystkich krajów o gospodarce rynkowej, w nowych nurtach ekonomii uwzględniana jest gospodarcza, społeczna i kulturowa specyfika poszczególnych krajów i społeczeństw. W ramach nowych nurtów rekomendowany jest „garnitur szyty na miarę” zamiast uniformu, czyli przeciwieństwo uniwersalnych recept Konensusu Waszyngtońskiego – deregulacji, obniżania podatków, a tym samym margina-

lizowania roli państwa i równoważenia budżetu. Bo recepty te nie zawsze przystają do warunków poszczególnych krajów, co obecnie przyznają nawet ekonomiści z MFW.

Zarazem jednak coraz większą uwagę cieszą się dzieła pokazujące, że ekonomia musi nawiązywać do przeszłości, dotyczyć teraźniejszości, ale nie może nie uwzględniać przyszłości. Szczególnie wyraziście eksponuje to w swych publikacjach Grzegorz Kołodko, wskazując na „niechlubną spuściznę neoliberalizmu” i zarazem wskazując na konieczność przejścia na „nowy pragmatyzm”, czyli ekonomię umiaru, podkreślając, że „gospodarka bez wartości jest jak życie bez sensu (Kołodko 2013, s. 164 i 377). Koncepcję ekonomii politycznej przyszłości autorstwa G. Kołodki można potraktować jako ważne kierunkowe przesłanie dotyczące rozwoju teorii ekonomii i jej zastosowań w praktyce.

Bibliografia

1. Akerlof G.A., Shiller R.J., *Animal Spirits. Wie Wirtschaft wirklich funktioniert*, Campus Verlag, Frankfurt–New York 2009.
2. Bofinger P., *Wir sind besser, als wir glauben*, Pearson Studium, Monachium 2005.
3. Brooks D., *The Social Animal*, Random House, New York 2011.
4. Cassel G., *The Theory of Social Economy*, 1923.
5. Erhard L., *Die Prinzipien der deutschen Wirtschaftspolitik*, „Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik” 2005, nr 104.
6. Erhard L., *Dobrobyt dla wszystkich*, PTE, Warszawa 2012.
7. Eucken W., *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, wyd. 9, Springer Verlag, Berlin–Heidelberg–Nowy Jork–London–Paryż–Tokio–Hongkong 1989.
8. Eucken W., *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, wyd. 7, Mohr (Siebeck), Tübingen 2004.
9. Eucken W., *Staatliche Strukturwandlungen und die Krisis des Kapitalismus*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1932, nr 36.
10. Feld L.P., Köhler E.A., *Die Zukunft der Ordnungsökonomik*, „Freiburger Diskussionspapiere zur Ordnungsökonomik” 2011, nr 2.
11. Friedman M., *Es ist unmoralisch, Geld von den Reichen zu nehmen um es den Armen zu geben – Interview mit Milton Friedman*, „Süddeutsche Zeitung Magazin”, 23.06.2006.
12. Fukuyama F., *Nie stać nas na kapitalizm*, „Forum” 2011, nr 17/18.
13. Fukuyama F., *The End of History and the Last Man*, Penguin, Harmondsworth 1992.
14. Galbraith J.K., *Ekonomia w perspektywie – krytyka historyczna*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.
15. Hampe P., *Zur Entstehungsgeschichte und zum Bedeutungswandel eines verqueren Begriffes*, „Ifö Schnelldienst” 2010, nr 90.
16. Habermann G., *Ordnungsdenken – eine geistesgeschichtliche Skizze*, „Ordo-Jahrbuch für die Ordnung der Wirtschaft und Gesellschaft”, t. 53, Lucius & Lucius, Stuttgart 2002.
17. Hockuba Z., Brzeziński M., *Oskara Langego syntezy teorii ekonomicznych*, w: *Oskar Lange a współczesność*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2005.
18. von Hayek F.A., *Grundsätze einer liberalen Gesellschaftsordnung*, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 2002.
19. von Hayek F.A., *Verfassung der Freiheit*, wyd. 2, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1983.
20. Honegger H., *Volkswirtschaftliche Gedankenströmungen*, Braun, Karlsruhe 1925.
21. *Interview mit P.A. Samuelson: Der Markt hat kein Herz*, „Spiegel Special” 2005, nr 7.
22. Kaczmarek T.T., *Cud gospodarczy Niemiec. Ludwiga Erharda koncepcja Społecznej Gospodarki Rynkowej*, Fundacja ATK, Warszawa 1997.

23. Klinckowstroem W. von, *Walter Eucken: Eine biographische Skizze*, w: *Walter Eucken und sein Werk*, red. L. Gerken, Mohr Siebeck, Tübingen 2000.
24. Kołodko G.W., *Dokąd zmierza świat. Ekonomiczno-polityczna przyszłość*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2013.
25. Kołodko G.W., *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.
26. Krugman P., *How Did Economists Get It So Wrong?*, „The New York Times”, 6.09.2009.
27. Krugman R.P., Obstfeld M., *Internationale Wirtschaft. Theorie und Politik der Außenwirtschaft*, wyd. 7, Pearson Studium, Monachium 2006.
28. Kwarciniński T., *Niewidzialna doktryna Adama Smitha*, „Zeszyty Naukowe KUL” 2005, nr 1 (189).
29. Kwaśnicki W., *Czy kryzys finansowy przyczynia się do kryzysu w naukach ekonomicznych*, „Studia Ekonomiczne” 2009, nr 3/4.
30. Lippmann W., *The Good Society*, George Allen and Unwin, 1937.
31. Mączyńska E., *Doctrina multiplex, veritas una*, w: *O tych z najwyższej półki, czyli rzecz w sprawie naszego środowiska ekonomicznego*, red. E. Łukawer, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Kraków 2008.
32. Mączyńska E., *Dysfunkcje gospodarki w kontekście ekonomii kryzysu*, „Zeszyty Naukowe PTE” 2011, nr 9.
33. Mączyńska E., *Ekonomia a przełom cywilizacyjny*, „Studia Ekonomiczne” 2009, nr 3/4.
34. Mirowski P., Plehwe D., *The Road from Mont Pelerin: The Making of Neoliberalism*, Harvard University Press, Cambridge 2009.
35. Płociennik S., *Kupiony czas i kryzys demokratycznego kapitalizmu: notatki o książce Wolfganga Streecka*, 2013, http://www.pte.pl/310_recenzje.html
36. Polowczyk J., *Elementy ekonomii behawioralnej w dziełach Adama Smitha*, „Ekonomista” 2010, nr 4.
37. Pysz P., *Czego można się nauczyć od myśli ordoliberalnej?*, „Ekonomista” 2013, nr 4.
38. Pysz P., *Komplementarność i synteza koncepcji polityki gospodarczej Waltera Euckena i Ludwiga Erharda*, w: *Idee Ordo i społeczna gospodarka rynkowa*, red. E. Mączyńska, P. Pysz, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
39. Pysz P., *Neoliberalizm/keynesizm versus ordoliberalizm a światowy ład gospodarczy*, w: *Polska i Rosja w procesie globalnej integracji i dywersyfikacji*, red. J. Kotowicz-Jawor, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2013.
40. Pysz P., *Spółeczna gospodarka rynkowa. Ordoliberalna koncepcja polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2008.
41. Rodrik D., *After Neoliberalism – What?*, Project Syndicate, 2002, <http://www.project-syndicate.org/commentary/rodrik7/English>
42. Röpke W., *Richtpunkte des liberalen Gesamtprogramms*, w: *Grundtexte zur Sozialen Marktwirtschaft. Zeugnisse aus zweihundert Jahren ordnungspolitischer Diskussion*, Gustav Fischer Verlag, Stuttgart–New York 1981.
43. Rüstow A., *Deutschland und die Weltkrise*, w: *Verhandlungen des Vereins für Socialpolitik, Schriften des Vereins für Socialpolitik*, t. 187, Dresden 1932.
44. Sachs I., *W poszukiwaniu nowych strategii rozwoju*, „Gospodarka i Przyszłość” 1996, nr 1/4.
45. Sadowski Z., *Przedmowa*, w: A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, 2. wyd., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
46. Sadowski Z., *Przez ciekawe czasy – rozmowy z Pawłem Kozłowskim o życiu, ludziach i zdarzeniach*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa 2011.
47. Sedlacek T., *Ekonomia dobra i zła*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2012.
48. Smith A., *Teoria uczuć moralnych*, PWN, Warszawa 1989.
49. Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, wyd. 2., Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
50. Sombart W., *Die deutsche Volkswirtschaft im neunzehnten Jahrhundert und im Anfang des 20. Jahrhunderts*, Georg Bondi, Berlin 1921.
51. Streeck W., *Gekaufte Zeit. Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*, Suhrkamp, 2013.

52. Supp B., *Umbarmherzige Samariter – Wie Margaret Thatcher und ihre deutschen Schüler die markt-konforme Demokratie geschaffen haben*, „Der Spiegel” 2012, nr 6.
53. Thurow L.C., *Przyszłość kapitalizmu. Jak dzisiejsze siły ekonomiczne kształtują świat jutra*, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999.
54. Vanberg V.J., *F.A. Hayek und die Freiburger Schule*, „Ordo – Jahrbuch für Wirtschaft und Gesellschaft”, t. 54, Lucius & Lucius, Stuttgart 2002.
55. *Walter Eucken und sein Werk*, red. L. Gerken, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 2000.
56. Weber M., *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
57. Winkel H., *Gustav von Schmoller*, w: *Klassiker des ökonomischen Denkens II*, red. J. Starbatty, C.H. Beck, Monachium 1989.
58. Wojtyna A., *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie paradygmatu*, „Ekonomista” 2008, nr 1.
59. Wünsche H.F., *Ludwiga Erharda negacja polityki koniunkturalnej i akceptacja polityki antykryzysowej J.M. Keynesa*, w: *Idee Ordo i społeczna gospodarka rynkowa*, red. E. Mączyńska, P. Pysz, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2010.
60. Zabieglik S., *Adam Smith*, Wiedza Powszechna, Warszawa 2003.

Marek Belka*

DLACZEGO TYLKO ODKRYWAĆ? LEKCJE Z OBECNEGO KRYZYSU DLA EKONOMII I POLITYKI GOSPODARCZEJ

Wprowadzenie

Ekonomia jako dyscyplina naukowa nie radzi sobie najlepiej z odpowiadaniem na pytania o przyczyny obserwowanych zjawisk. Metodyka badań ekonomicznych nakierowana jest przede wszystkim na poszukiwanie odpowiedzi na pytania o skutki różnych działań. Mówiąc w skrócie – mamy dobry warsztat pozwalający relatywnie łatwo odpowiadać na pytania o „skutki przyczyn”, a nie o „przyczyny skutków”. Jednak pytania „dlaczego?” – choć trudno formułować na nie odpowiedzi proste i krótkie, a jednocześnie poprawne pod względem metodologicznym ze statystycznego i ekonometrycznego punktu widzenia – są co najmniej jednakowo ważne, a może nawet ważniejsze i ciekawsze.

Ze szczególną intensywnością pytania takie pojawiają się po silnych zaburzeniach normalnych procesów gospodarczych, choć trwająca właściwie do dzisiaj dyskusja na temat przyczyn wielkiego kryzysu z okresu międzywojennego pokazuje, jak trudno sformułować na tego typu pytania odpowiedzi, które znalazłyby powszechną akceptację. Kryzysy – szczególnie o takiej skali, jak wspomniany wielki kryzys z lat 30. bądź ten, którego końca obecnie wypatrujemy – prowadzą do intensywnie zadawanych pytań „dlaczego?”, głównie chyba z tego powodu, iż pojawienie się takich zjawisk nie było oczekiwane (przynajmniej przez ekonomię głównego nurtu i opartą na niej politykę gospodarczą). Dla wielu obserwatorów oznacza to oczywiście słabości i braki tworzących ten główny nurt koncepcji i modeli ekonomicznych. Odkrywanie przyczyn kryzysów, również tego ostatniego, nie jest jednak zadaniem prostym, także i z tego powodu, że kryzys ma złożoną naturę. Co więcej, chęć zacho-

* Prof. dr hab. Marek Belka – prezes Narodowego Banku Polskiego, członek Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN; e-mail: Sekretariat.prezesa@nbp.pl

wania poprawnej metodyki badań ekonomicznych w poszukiwaniu odpowiedzi na pytanie o przyczynę oznacza najprawdopodobniej, iż odpowiedź ta musi mieć postać zestawu stosunkowo wielu odpowiedzi na pytania o skutki zjawisk mogących być przyczynami kryzysu.

1. Źródła i przyczyny kryzysu

Uważa się dość powszechnie, że silne, gwałtowne zaburzenia funkcjonowania systemu finansowego w Stanach Zjednoczonych w 2007 r. i 2008 r. były początkiem obecnego kryzysu. Kryzys finansowy w USA stał się następnie również przyczyną wystąpienia zjawisk kryzysowych w całej gospodarce amerykańskiej oraz w wielu innych krajach i regionach świata, a w szczególności w strefie euro. Mówiąc więc o obecnym kryzysie, mówimy tak naprawdę o kilku zjawiskach, różniących się zakresem geograficznym i przedmiotowym. Możliwe jest w takiej sytuacji, iż i ich przyczyny są różne.

Co więcej, mimo sporego już upływu czasu od początku kryzysu finansowego w Stanach Zjednoczonych i ogromnej literatury na jego temat, lista zjawisk uważanych za jego przyczyny praktycznie ciągle się wydłuża i rodzi coraz to nowe polemiki. Dzieje się tak mimo próby powtórzenia stosunkowo pozytywnych doświadczeń z zaangażowaniem instytucji państwowych w wyjaśnienie przyczyn kryzysu. Powołany do życia senacką rezolucją z 1932 r. tzw. komitet Pecory (dokładniej podkomitet senackiego komitetu bankowości i pieniądza) przedstawił po dwóch latach pracy raport o „praktykach giełdowych odnoszących się do kupna i sprzedaży oraz pożyczania i odpożyczania papierów wartościowych w obrocie publicznym”, którego wnioski wydawały się dość powszechnie akceptowane przez opinię publiczną, a wiele z nich zostało w latach 30. wprowadzone do praktyki drogą nowych rozwiązań legislacyjnych (przede wszystkim przez ustawę Glassa-Steagalla i ustawę Fletchera-Rayburne’a)¹. Warto jednak zauważyć, iż we wnioskach zamieszczonych w raporcie można znaleźć odniesienia również do dzisiaj aktualnych problemów, jak choćby istnienia instytucji spełniających funkcje banków, a nieobjętych odpowiednimi regulacjami (*shadow banking*), oraz krytykę instytucji finansowych zbyt dużych, aby upaść (*TBTF*).

Oczywiście w tej dość powszechnej akceptacji rezultatów prac komitetu istotne znaczenie miało zapewne i to, że w sposób uważany niekiedy za agresywny domagał się on dostępu do wielu wewnętrznych materiałów prywatnych banków i innych instytucji finansowych aktywnych w czasie kryzysu, zorganizował wiele publicznych przesłuchań znacznej liczby osób kierujących tymi instytucjami, a ponadto dzięki

¹ Pierwsza regulowała funkcjonowanie systemu bankowego rozdzielając bankowość depozytowo-kredytową od bankowości inwestycyjnej i wprowadzając system ubezpieczenia depozytów (FDIC); ta druga regulowała funkcjonowanie wtórnego rynku papierów wartościowych i powołała do życia SEC jako organ jego nadzoru.

wysiłkom komitetu ówczesny prezes nowojorskiej giełdy skazany został na wieloletnie więzienie, a kilku szefom dużych instytucji finansowych udowodniono przestępstwa podatkowe i skazano na bardzo wysokie grzywny (np. Charles Mitchell, szef National City Bank, prekursora dzisiejszego Citi, zapłacił grzywnę w wysokości miliona dolarów).

Doświadczenia z formalnym procesem poszukiwania przyczyn wielkiego kryzysu z lat 30. w Stanach Zjednoczonych były podstawą do analogicznych działań podejmowanych tam również w minionej dekadzie. W maju 2009 r. prezydent USA podpisał ustawę, zgodnie z którą Kongres m.in. powoływał do życia komisję dla zbadania krajowych i globalnych przyczyn obecnego kryzysu finansowego i gospodarczego (zwaną zwykle Financial Crisis Inquiry Commission, FCIC)². FCIC przejrzała miliony stron dokumentów, przesłuchiwała publicznie ponad 700 świadków i opublikowała w 2011 r. raport liczący prawie 700 stron (National Commission..., 2011). Wnioski raportu co do źródeł kryzysu wydają się brzmieć wiarygodnie. Pierwszy z nich to stwierdzenie, że kryzysu można było uniknąć i że był on wynikiem ludzkich działań i zaniedbań. FCIC następnie stwierdza, że ogromne zaniedbania w systemie regulacji rynków finansowych (a szczególnie ich deregulacja) były bardzo ważnym czynnikiem destabilizacji rynków finansowych, a kluczową przyczyną kryzysu były ogromne braki w zarządzaniu (w tym ryzykiem) w wielu systemowo ważnych instytucjach finansowych. Komisja również negatywnie oceniła stosunek do odpowiedzialności i etykę postępowania najważniejszych instytucji finansowych i ich pracowników, rolę agencji ratingowych, obniżenie standardów kredytowania hipotecznego oraz ich sekurytyzację, a także rozwój rynku OTC instrumentów pochodnych. Wynikające stąd nadmierne zadłużenie, ryzykowne inwestycje i brak przejrzystości oraz nieprzygotowanie instytucji państwowych prowadzące do niekonsekwentnych działań zwiększających niepewność przyczyniły się do osiągnięcia przez kryzys jego ogromnej skali i globalnego praktycznie zakresu.

Wnioski te nie zostały jednak zaakceptowane przez całą komisję, a stosunek do nich był wyznaczony przez partyjną afiliację poszczególnych jej członków. Większość komisji, powołana przez demokratów, przegłosowała przyjęcie raportu, ale mniejszość, związana z republikanami, przedstawiła swój odrębny pogląd na przyczyny kryzysu w dwóch odrębnych dokumentach dołączonych do oficjalnej publikacji raportu. Główna różnica między wnioskami na temat przyczyn kryzysu dotyczy pominięcia we wnioskach mniejszości roli czynników regulacyjnych oraz podkreślenia znaczenia globalnych przepływów kapitału w obniżeniu stóp procentowych, prowadzącym do powstania bąbla na rynku kredytowym, nie tylko związanym z nieruchomościami. Wnioski mniejszości przywołują również politykę pieniężną Rezerwy Federalnej oraz politykę rządu amerykańskiego nakierowaną na ułatwianie na-

² Komisja składała się z 10 członków powołanych w odpowiednich proporcjach przez demokratów i republikanów z obu izb Kongresu; miała składać się wyłącznie z fachowców niezwiązanych z żadną instytucją państwową.

bywania nieruchomości mieszkaniowych jako możliwe czynniki mogące ułatwiać wystąpienie kryzysu.

Dalsza dyskusja na temat przyczyn amerykańskiego kryzysu kontynuowała ich poszukiwanie w ramach następującego zestawu czynników: globalne trendy ekonomiczne, polityka makroekonomiczna i regulacyjna na skalę globalną i narodową oraz zmiany w zachowaniu wielu instytucji finansowych i błędy w zarządzaniu nimi tłumaczące kryzys³.

Oczywiście literatura na temat przyczyn kryzysu w USA zawiera również wiele pozycji sugerujących bardzo wyraźnie pewien ranking ważności tych zjawisk, niekiedy dotyczący ich szczegółowych aspektów, np. Gorton (2009) kładł nacisk na typową panikę bankową na międzybankowym rynku repo, a Rajan (2010) upatrywał praprzyczyn kryzysu m.in. w rosnącej nierówności dochodów w USA i rządowej polityce ułatwiania dostępu do kredytu jako próby przeciwdziałania negatywnym aspektom tej nierówności.

Wraz z rozlaniem się kryzysu na Europę, a w szczególności na strefę euro, dyskusja o przyczynach kryzysu skomplikowała się jeszcze bardziej, gdyż wyraźnie widać było, iż na kryzys w strefie euro składają się: kryzys bankowy, kryzys fiskalny i kryzys gospodarczy, przejawiający się w bardzo wolnym (niekiedy wręcz ujemnym) wzroście gospodarczym w przeważającej większości krajów należących do strefy euro (por. np. Shambaugh 2012). Jednak dyskusja na temat przyczyn europejskiego kryzysu bankowego obracała się generalnie w kręgu tych przyczyn, które zostały wymienione już wcześniej.

Jak łatwo zauważyć, w powyższym wyliczaniu przyczyn kryzysu nie ma generalnie zjawisk pojęciowo nowych. Przyczyny te mają często związek ze zjawiskami będącymi przedmiotem zainteresowań ekonomii, często nawet przedmiotem wyrafinowanych badań modelowych. Ekonomisci jednak, przynajmniej ci zaliczani do głównego nurtu makroekonomii, nie formułowali ostrzeżeń przed kryzysem tego typu i takiej skali. Naturalne jest więc zadanie pytania, które postawił w tytule swego słynnego felietonu Paul Krugman – jak ekonomiści mogli się tak mylić? (Krugman 2009).

2. Współczesna (makro)ekonomia po kryzysie: ewolucja czy rewolucyjna zmiana?

Dyskusję na temat słabości współczesnej makroekonomii wobec kryzysu często zaczyna się od napisanego mniej więcej miesiąc przed upadkiem Lehman Brothers tekstu Blancharda, w którym stwierdzał on, że od lat 70. w makroekonomii zaczęły się pojawiać w miarę powszechnie akceptowane poglądy co do samych wahań go-

³ Por. teksty w dwóch specjalnych numerach Oxford Review of Economic Policy z zimy 2009 r. i wiosny 2010 r., a w szczególności Faruqee i in. (2009) oraz Adam i Vines (2009).

spodarki i co do metodologii ich badań. „Nie wszystko jest już w porządku” – pisał Blanchard – ale „makroekonomia jest w dobrym stanie” (Blanchard 2008). Minął niecały rok, a Buiter (2009) już nawoływał do poszukiwań nowego paradygmatu dla makroekonomii. Późniejszy przebieg dyskusji nad kondycją ekonomii w ogóle, a makroekonomii w szczególności, nazwany został przez Spieglera i Milberga (2011) – jak się wydaje, nie bez słuszności – kakofonią.

Niektórzy ekonomiści wzywali – za Buiterem – do poszukiwania nowego paradygmatu; inni pokazywali, że sporo z elementów stosowanych w badaniach ekonomicznych przed kryzysem zachowało swoją użyteczność. To drugie stanowisko jest reprezentowane w dyskusji o współczesnym kształcie ekonomii w różnej formie. Gradzewicz i in. (2013) pokazują np. zalety makroekonomii opartej na mikroekonomicznych fundamentach, których przydatność – ich zdaniem – kryzys jeszcze bardziej uwidocznił, ale autorzy ci zwracają uwagę na duży nakład pracy potrzebny do zintegrowania niektórych nowych, bardziej realistycznych podejść z najpopularniejszymi wcześniej modelami. Z kolei Eichengreen (2009) podkreśla istnienie w teorii ekonomii, choć często poza jej głównym nurtem, wielu koncepcji i modeli już obecnie dużo bliższych rzeczywistości świata od podejść dominujących w głównym nurcie, ale kładzie nacisk na socjologiczne i polityczne uwarunkowania braku ich popularności, zarówno w życiu akademickim, jak i w polityce gospodarczej. Wyplosz (2009) szuka słabości przedkryzysowej ekonomii w rozejściu się makroekonomii i finansów, gdyż na ich styku luki w wiedzy o rzeczywistości okazały się najbardziej odczuwalne i bolesne w skutkach.

Są oczywiście w tej literaturze poglądy i dalej idące, które próbują wszystkie słabości ekonomii i błędy ekonomistów wyjaśnić panowaniem w tym środowisku niesłusznej, (neo)liberalnej ideologii, jak to czyni np. O'Neill (2013), bądź też wprost uzależnieniem finansowym wielu ekonomistów od dochodów czerpanych z sektora finansowego⁴.

Wydaje się jednak, iż propozycje zmian zgłaszane w tej literaturze można generalnie uporządkować, przypisując je – za Spieglerem i Milbergiem (2011) – do jednej z czterech grup. Pierwsza z nich wyraża pogląd, iż współczesna ekonomia nie wymaga zmian i jej dominujący paradygmat znakomicie nadaje się do objaśniania rzeczywistości kryzysowej i pokryzysowej; publiczne wypowiedzi Sargenta i Famy (jeszcze przed otrzymaniem Nagrody Nobla) czy Cochrane'a wydają się należeć do tej właśnie grupy. Druga grupa to propozycje bardziej szczegółowo traktujące spostrzeżenie Wyplosza, a mianowicie podkreślające konieczność jawnego uwzględniania sektora finansowego w makroekonomii, co w bankach centralnych najczęściej oznacza uwzględnienie tego sektora w modelach DSGE dominujących dotychczas w głównym nurcie makroekonomii. W wersji dalej idącej poglądy zaliczane do tej grupy sugerują potrzebę odmiennego podejścia do modelowania sektora finansowego i rynków finansowych (odejście od hipotezy efektywności rynku). Poglądy takie

⁴ Ten ostatni pogląd można znaleźć np. u Kapura 2009 czy Epsteina i Carrick-Hagenbarth 2010.

można znaleźć u Akerlofa, Shillera i Luxa i wydają się one nawet zyskiwać zwolenników wraz z upływem czasu.

Trzecia grupa poglądów spotykanych w literaturze proponuje zmiany dotyczące również metodologii. Najkrócej rzecz ujmując, chodzi tu o nieadekwatność stosowanych dotychczas modeli do faktycznej złożoności świata rzeczywistego. Zwolennicy takich poglądów (np. Caballero 2010; Colander i in. 2009) uważają, iż konieczne jest dokładniejsze uwzględnienie instytucji i powiązań między podmiotami gospodarczymi, które transformują ich indywidualną aktywność w agregaty makroekonomiczne. Realizacja tych postulatów oznacza jednak, iż nowe podejście musiałoby w jeszcze większym stopniu polegać na sformalizowanych narzędziach, a przecież właśnie nadmierna formalizacja makroekonomii uważana jest za jedną z przyczyn kryzysu. Do tej samej grupy można również zaliczyć – niestety znacznie rzadsze – wypowiedzi idące dalej w propozycjach zmian metodologicznych, wśród których warto wyróżnić apel Akerlofa (2011) o to, aby metody stosowane przez ekonomistów zapewniały, że modele i koncepcje ekonomiczne zdolne będą właściwie oddawać zjawiska, które chcemy wyjaśnić.

Czwarta grupa poglądów może zostać najkrócej scharakteryzowana jako apel o ściślejsze powiązanie ekonomii jako dyscypliny naukowej z rzeczywistością gospodarczą. Grupa ta jednak – w odróżnieniu od poglądów z grupy trzeciej – niejako *a priori* odrzuca podejścia zaliczane dotychczas do głównego nurtu ekonomii. Hodgson (2009) wprost pisze, iż najważniejsze i najpilniejsze dla uzdrowienia ekonomii jest odrzucenie stosowania matematyki w badaniach ekonomicznych i w nauczaniu ekonomii jako samoistnego celu. Lawson (2009) idzie jeszcze dalej, twierdząc, iż „natura i warunki rzeczywistości społecznej są takie, iż formy matematycznego rozumowania dedukcyjnego, ulubione przez ekonomistów, są prawie zupełnie nieadekwatne w roli narzędzi wnikliwej analizy społecznej” (s. 763).

Mimo poważnych, niekiedy fundamentalnych wątków podnoszonych przez autorów zaliczonych do grupy trzeciej i czwartej, najsilniejszą i najbardziej wpływową pozycję w dyskusji o potrzebnych i pożądanym zmianach w makroekonomii wydaje się zdobywać druga spośród powyżej wymienionych grup. Można też uznać, iż zyskuje ona dodatkowe wsparcie w oddziaływaniach płynących od praktyki, szczególnie bankowości centralnej, do akademickiej nauki ekonomii⁵.

Kryzys pokazał bowiem, iż banki centralne, traktowane w teoretycznych koncepcjach właściwie wyłącznie jako podmioty prowadzące politykę pieniężną, muszą angażować się na wielką skalę w działania interwencyjne nakierowane na sprawne funkcjonowanie sektora finansowego, nie tylko bankowego. Eleganckim uzasadnieniem tej tzw. niekonwencjonalnej polityki pieniężnej była konieczność utrzymywania efektywnego funkcjonowania mechanizmu transmisji impulsów polityki pieniężnej do całej gospodarki, w którym to mechanizmie sektor finansowy odgrywa niezwy-

⁵ Bullard (2011) podkreśla zalety takiego przepływu idei w dwie strony: od nauki do polityki gospodarczej i odwrotnie.

kle ważną rolę. Inną ważną przyczyną tego zaangażowania się banków centralnych w stabilność finansową była ich tradycyjna rola pożyczkodawcy ostatniej instancji, znana co najmniej od XIX wieku. Nie bez znaczenia jest też większa sprawność proceduralna i krótszy czas potrzebny na podejmowanie decyzji – wspieranie systemu finansowego narzędziami o charakterze fiskalnym wymaga zwykle zaangażowania parlamentu, co z natury rzeczy czyni ten sposób postępowania bardziej skomplikowanym i czasochłonnym.

Bez względu jednak na przyczyny zaangażowania się banków centralnych w wielu krajach rozwiniętych w szeroko rozumiany obszar stabilności finansowej ich przyzwyczajenie do opierania swoich działań na naukowych podstawach kreuje silny popyt na rozwiązania modelowe i analityczne, które będą łączyć w sobie finanse i makroekonomię. Wyłaniający się konsensus co do konieczności wprowadzenia do polityki makroekonomicznej nowej jej odmiany, nazywanej już powszechnie polityką makroostrożnościową, akceptuje zaś – jak się wydaje – wiodącą rolę banku centralnego w jej projektowaniu i implementacji (por. np. Lim i in. 2013), choć instytucjonalne rozwiązania przyjmowane w różnych krajach różnią się niekiedy co do szczegółów.

3. Państwo a sektor finansowy

Przedstawione powyżej pokrótce wydarzenia, w tym i należąca do powszechnie akceptowanych elementów diagnozy kryzysu negatywna ocena działalności regulacyjnej państwa w okresie przedkryzysowym, w naturalny sposób skłaniają do ponownego zajęcia się problemem sposobów i zakresu oddziaływania państwa na sektor finansowy.

Dobłą próbą wszechstronnej analizy i oceny roli państwa w finansach jest raport przygotowany w ubiegłym roku przez Bank Światowy (The World Bank 2012; por. też Cihak i Demirgüç-Kunt 2013). W jego ocenie wiele przypadków interwencji państwa w sektorze finansowym w okresie kryzysu trzeba ocenić pozytywnie, jednak w średnim i w długim okresie takie bezpośrednie zaangażowanie państwa może mieć i negatywne skutki. Państwo powinno odgrywać ważną rolę jako nadzorca i regulator, dbając również o zachowanie zdrowej konkurencji w sektorze finansowym oraz o bezpieczeństwo i wzmacnianie infrastruktury finansowej.

Oczywiście adekwatny i efektywny system regulacyjny dla sektora finansowego musi być również oparty na mocnych teoretycznych podstawach, wśród których najważniejsze są teoretyczne koncepcje funkcjonowania tego sektora. Wiele z przedkryzysowych rozwiązań regulacyjnych opierało się na wierze w efektywność funkcjonowania rynków finansowych. Przebieg kryzysu wiarę tę co najmniej wyraźnie nadwątlił, w związku z tym ważne jest, aby w dyskusjach nad nowymi rozwiązaniami regulacyjnymi w jawny sposób wyrażać, jakie założenia co do funkcjonowania instytucji i rynków finansowych zostały przyjęte przy ich konstrukcji. Oczywiście tradycyjne ekonomiczne podstawy regulacji, jakimi są chęć zapobie-

gania powstawaniu monopolu oraz kompensata efektów zewnętrznych (najlepiej w drodze ich internalizacji), powinny nadal odgrywać istotną rolę w projektowaniu regulacji finansowych. Powinniśmy jednak poprzedzać dyskusje o pożądanym regulacjach identyfikacją najważniejszych cech charakteryzujących funkcjonowanie instytucji i rynków, które mają być poddane tym regulacjom. Przykładem takiego podejścia wśród prac o charakterze teoretycznym mogą być propozycje Kathariny Pistor⁶. Podkreśla ona w szczególności, iż niedoskonała wiedza i zagrożenie utratą płynności są tymi cechami rynków finansowych, które powinny kształtować ich przyszłe regulacje. Nieco odmienne podejście, aczkolwiek mieszczące się w ramach takiej generalnej metodyki kształtowania rozwiązań regulacyjnych, proponują Ayadi i in. (2012), którzy najpierw na podstawie badań studiów empirycznych identyfikują cztery podstawowe typy modeli biznesowych banków europejskich, różniące się m. in. profilem ryzyka, a następnie proponują adekwatne do tego zróżnicowanie regulacji bankowych.

Interesujący również charakter mają formułowane głównie w USA propozycje nowego podejścia do regulacji rynków finansowych, które proponują procedurę dopuszczania do obrotu instrumentów finansowych wzorowaną na procedurze dopuszczania leków, co miałooby zwiększyć bezpieczeństwo nabywców tych produktów i stabilność rynków⁷.

Dyskusja o roli państwa w sektorze finansowym, chcąc uwzględnić doświadczenia obecnego kryzysu, musi również w jawny sposób uwzględnić ponadnarodowy charakter działania wielu instytucji finansowych. Słynne już stwierdzenie Mervyna Kinga, że banki międzynarodowe w działaniu stają się narodowe upadając, pokazywało wyraźnie nieadekwatność zasadniczo krajowych ram regulacyjnych w odniesieniu do faktycznie międzynarodowych instytucji i rynków.

Obserwacja działań zmierzających do powstania i sprawnego funkcjonowania ponadnarodowych regulacji nie pozwala na zmianę tego poglądu. Bardzo wolne postępy w tworzeniu w Europie unii bankowej, dywergencja rozwiązań regulacyjnych między Europą i Stanami Zjednoczonymi, powolny postęp i różnice w sposobach i zakresie adaptacji rozwiązań Bazylei III między poszczególnymi krajami – wszystkie te zjawiska nie pozwalają na zbyt wielki optymizm.

Podsumowanie

Optymizmem może jednak napawać to, że nowe elementy w podejściu do konstruowania rozwiązań regulacyjnych mogą wspierać – wyrażone w tytule tego tekstu

⁶ Patrz np. Pistor 2012a i Pistor 2012b.

⁷ Propozycje takie zaczęły pojawiać się w literaturze amerykańskiej, głównie w niepublikowanych workingpapers, na przełomie minionej i obecnej dekady (por. Kokoszczyński 2012 i zawarta tam bibliografia).

– przekonanie co do roli ekonomistów. Odkrywanie przez nich przyczyn rozmaitych zjawisk obserwowanych w rzeczywistości jest oczywiście zajęciem pożytecznym. Byłoby jednak bardziej pożyteczne dla społeczeństwa, gdyby przynajmniej część zbiorowego wysiłku ekonomistów przybrała postać pewnego powrotu do korzeni makroekonomii. Jak bowiem słusznie zauważa Mankiw (2006), „Bóg zesłał makroekonomistów na ziemię nie po to, by formułowali i weryfikowali eleganckie teorie, ale by rozwiązywali praktyczne problemy”.

W wymienionych wyżej nowych zjawiskach w ekonomii i polityce gospodarczej ślady takiego myślenia są już dość wyraźne. Mogą one nadawać pracy ekonomistów w większym stopniu ten „inżynierski” charakter. Ekonomiści powinni bowiem w znacznie większym niż dotychczas stopniu konstruować pewne elementy otaczającego nas świata, korzystając ze sprawdzonej metodyki poszukiwania odpowiedzi na pytania o „skutki przyczyn”. Byleby tylko po raz kolejny piękno i matematyczna elegancja nie zastąpiły w tych rozważaniach prawdy i silnych związków z rzeczywistością.

Bibliografia

1. Adam C., Vines D., *Remaking Macroeconomic Policy after the Global Financial Crisis: A Balance-sheet Approach*, „Oxford Review of Economic Policy” 2009, nr 25.
2. Akerlof G., *Panel Discussion: Rising to the Challenge: Equity, Adjustment and Balance in the World Economy*, konferencja Institute for New Economic Thinking, Bretton Woods 2011.
3. Ayadi R., Arbak E., de Groen W.P., Llewellyn D.T., *Regulation of European Banks and Business Models: Towards a New Paradigm?*, CEPS, Brussels 2012.
4. Blanchard O., *The State of Macro*, NBER Working Paper nr 14259, New York 2008.
5. Buiter W., *The Unfortunate Uselessness of Most „State of the Art” Academic Monetary Economics*, 2009, <http://www.voxeu.org>
6. Bullard J., *Research in Macroeconomics after the Crisis*, Symposium of the Society for Nonlinear Dynamics and Econometrics, Washington 2011.
7. Caballero R., *Macroeconomics after the Crisis: Time to Deal with the Pretense-of-knowledge Syndrome*, „Journal of Economic Perspectives” 2010, nr 24.
8. Cihak M., Demirguc-Kunt A., *Rethinking the State's Role in Finance*, Policy Research Working Paper nr 6400, The World Bank, Washington 2013.
9. Colander D. et al., *The Financial Crisis and the Systemic Failure of Academic Economics*, Kiel Working Paper nr 1489, Kiel Institute for the World Economy, Kiel 2009.
10. Eichengreen B., *The Last Temptation of Risk*, „The National Interest”, maj-czerwiec 2009.
11. Epstein G., Carrick-Hagenbarth J., *Financial Economists, Financial Interests and Dark Corners of the Meltdown: It's Time to Set Ethical Standards for the Economics Profession*, „Political Economy Research Institute Working Paper” 2010, nr 239.
12. Faruqee H., Scott A., Tamirisa N., *In Search of a Smoking Gun: Macroeconomic Policies and the Crisis*, „Oxford Review of Economic Policy” 2009, nr 25.
13. Gelman A., Imbens G., *Why Ask Why? Forward Causal Inference and Reverse Causal Questions*, „NBER Working Paper” 19614, New York 2013.
14. Gorton G., *Slapped in the Face by the Invisible Hand: Banking and the Panic of 2007*, referat przedstawiony na konferencji „Financial Innovation and Crisis”, Federal Reserve Bank of Atlanta, 11–12.05.2009.

15. Gradzewicz M., Makarski K., Tyrowicz J., *Do We Really Need to Start From Scratch? Economic Theory on Economic Crises*, Working Paper nr 17/2013, Faculty of Economic Sciences, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2013.
16. Hodgson G.M., *The Great Crash of 2008 and the Reform of Economics*, „Cambridge Journal of Economics” 2009, nr 33.
17. Kapur D., *Academics Have More to Declare Than Their Genius*, „Financial Times”, 23.06.2009.
18. Kokoszczyński R., *O potrzebie dynamicznego podejścia do regulacji finansowych*, w: *Eseje o stabilności finansowej*, red. A. Alińska, CeDeWu, Warszawa 2012.
19. Krugman P., *How Did Economists Get It So Wrong?*, „New York Times”, 06.09.2009.
20. Lawson A., *The Current Economic Crisis: Its Nature and the Course of Academic Economics*, „Cambridge Journal of Economics” 2009, nr 33.
21. Lim C.H., Krznar I., Lipinsky F., Otani A., Wu X., *The Macroprudential Framework: Policy Responsiveness and Institutional Arrangements*, Working Paper WP/13/166, IMF, Washington 2013.
22. Mankiw N.G., *The Macroeconomist as Scientist and Engineer*, NBER Working Paper nr 12349, New York 2006.
23. National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States, *The Financial Crisis Inquiry Report*, U.S. Government Printing Office, Washington 2011.
24. O’Neill M., *Economics after the Crisis, and the Crisis in Economics*, „Renewal” 2013, nr 21.
25. Pistor K., *On the Theoretical Foundation for Regulating Financial Markets*, The Selected Works of Katharina Pistor, 2012a, http://works.bepress.com/katharina_pistor/12
26. Pistor K., *Real vs. Imagined Financial Markets: The Regulatory Challenge*, The Selected Works of Katharina Pistor, 2012b, http://works.bepress.com/katharina_pistor/12.
27. Rajan R., *Fault Lines. How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*, Princeton University Press, Princeton 2010.
28. Shambaugh J.C., *The Euro’s Three Crises*, „Brooking Papers on Economic Activity”, wiosna 2012.
29. Spiegler P., Milberg W., *Methodenstreit 2011? Historical Perspective on the Contemporary Debate Over How to Reform Economics*, Working Paper 06/2011, The New School for Social Research, 2011.
30. U.S. Senate, *Stock Exchanges Practices. Report of the Committee on Banking and Currency Pursuant to S. Res. 84*, U.S. Government Printing Office, Washington 1934.
31. The World Bank, *Rethinking the Role of the State in Finance*, Global Financial Development Report 2013, Washington 2012.
32. World Bank 2012.
33. Wyplosz C., *Macroeconomics After the Crisis. Dealing with the Tobin Curse*, Walter Adolf Joehr Lecture, University of St. Gallen, St. Gallen 2009.

Zdzisław Sadowski*

ROZWÓJ GOSPODARCZY I BIEDA

1. W niniejszej wypowiedzi stawiam i próbuję uzasadnić tezę, że dla rozwoju światowego w perspektywie obecnego stulecia zagrożenie społeczne wynikające z narastających nierówności podziału stało się już groźniejsze od zagrożenia ekologicznego. Ma to istotne znaczenie dla określenia natury i możliwości akcji mających na celu przeciwdziałanie zagrożeniom i zapewnienie światu trwałego rozwoju.

Rozwój pojmuję jako wielowątkowy proces nieustannych zmian we wszystkich dziedzinach życia. Rozwój gospodarczy to jeden z głównych jego wątków, wywierający zasadniczy wpływ na inne, ale także podlegający ich wpływowi. Jedną z ciekawych cech rozwoju gospodarczego świata są zmieniające się fazy przyspieszeń i spowolnień, znajdujące wyraz we wszystkich dziedzinach życia, w tym wyraźne odzwierciedlenie w dominujących okresowo prądach myślowych, a nawet systemach wartości. Naprowadziły one Kondratiewa na koncepcję długich cykli, o której można różnie myśleć, ale nie można jej odrzucić, bo rzucają się w oczy różnice między kolejnymi okresami około 50-letnimi. Pierwsza połowa wieku XX ze swymi dwiema wielkimi wojnami, z głębokim kryzysem i stagnacją lat 30. różniła się zasadniczo od drugiej połowy, która przyniosła niebywały przyrost ludności świata i szaloną ekspansję przemysłową, a z nią rewolucję naukową, uwieńczoną przejściem od cywilizacji przemysłowej do informacyjnej.

Te wielkie zmiany wiązały się na zasadzie wzajemnego oddziaływania ze zmianami dominujących typów myślenia ekonomicznego. Kryzys lat 30. przyniósł keynesowską koncepcję interwencjonizmu państwowego, opartą na idei tłumienia wahań koniunktury przez oddziaływanie na popyt rynkowy: kreację popytu w okresie załamywania się koniunktury i jego dławienie w okresach przegrzania. W drugiej połowie stulecia idea ta została całkowicie wyparta przez neoliberalizm, czyli doktrynę opartą na ahistorycznym nawrocie do wiary w dobroczynne działanie wolnego rynku. Adam Smith, który swą koncepcją liberalizmu ekonomicznego antycypował pojawienie się tego systemu, nie mógł z góry przewidzieć wszystkich form jego

* Prof. dr hab. Zdzisław Sadowski – honorowy prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, członek Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN, członek koresp. PAN, redaktor naczelny dwumiesięcznika „Ekonomista”; e-mail: sadowski@pte.pl

działania, więc jego przekonanie o walorach wolnego rynku dobrze posłużyło nowatorskim przemianom instytucjonalnym, a z dzisiejszego punktu widzenia było zrozumiałe i całkowicie wybaczone. Natomiast odkurzanie tego samego przekonania po 200 latach kłopotów z kryzysami, bezrobociem i wadami podziału było nadużyciem intelektualnym. A jednak na pewien czas opanowało ono umysły wielu ludzi i wywarło zasadniczy wpływ na przebieg procesów gospodarczych.

2. Wielką, niemożliwą do zastąpienia zaletą gospodarki rynkowej jest jej zdolność do autoregulacji. Dzięki ludzkiej przedsiębiorczości i innowacyjności system rynkowy potrafi adaptować się do zmieniających się warunków, zapewniając względną ciągłość procesów rozwoju i kreując warunki tego rozwoju dzięki postępowi wiedzy. Jednak wadą tego systemu od początku była związana z nim immanentnie sprzeczność interesów między kapitałem i pracą oraz niezdolność do uniknięcia głębokich wahań koniunktury z bardzo negatywnymi następstwami społecznymi. Oparta na tzw. prawie Saya teoria ekonomii nie umiała sobie poradzić z tymi problemami. Dopiero po wielkim kryzysie 1929 r. wieloletnia stagnacja lat 30. zrodziła oderwaną od prawa Saya keynesowską teorię przeciwdziałania wahanom koniunktury przez antycykliczną interwencję polityki gospodarczej państwa. Keynesizm dominował w myśli ekonomicznej aż do lat 70., kiedy w wyniku zaburzeń wywołanych przez dwa kryzysy naftowe nastąpił odwrót od interwencjonizmu państwowego i neoliberalny nawrót do fundamentalizmu rynkowego.

Przejawem tego wpływu stało się wprowadzenie gospodarki rynkowej z powrotem na porzuconą poprzednio drogę zwiększania nierówności podziału, prowadzącą do widocznej gołym okiem polaryzacji dochodowej i majątkowej społeczeństw.

3. Zjawisko szybko rosnących rozmiarów biedy, przy jednoczesnym kumulowaniu się coraz potężniejszych bogactw na drugim biegunie społecznym, nie od razu zostało rozpoznane jako nowa cecha rozwoju gospodarczego i poważne zagrożenie przyszłości. Dominacja doktryny neoliberalnej, opartej na wierze w dobroczynne działanie wolnego rynku, przyniosła bowiem istotne korzyści, otwierając szeroko możliwości przepływu kapitału ponad granicami państwowymi i tworząc dzięki temu warunki przyspieszonego wzrostu gospodarczego w krajach mniej rozwiniętych. Mimo dobrych intencji krajom tym niezbyt pomagały uruchamiane poprzednio pod auspicjami ONZ kolejne Dekady Rozwoju. Świat wszedł w okres globalizacji gospodarki, a z nią ogólnego zacieśniania więzi cywilizacyjnej, co można uznać za proces korzystny.

Nie można jednak było nie dostrzec w końcu, że temu procesowi towarzyszy tendencja do ostrego pogłębiania się nierówności podziału. W ciągu ostatnich 30 lat wysunęła się ona na czoło problemów rozwoju. Powstające w wyniku tej tendencji wielkie rozpiętości dochodowe, zarówno między krajami, jak i wewnątrz poszczególnych społeczeństw, musiały wytworzyć rozległe obszary biedy, której dalsze narastanie zostało w końcu uznane za jedno z głównych zagrożeń dla przyszłości świata. Wśród przyjętych przez ONZ w 2002 r. celów milenijnych walka z biedą otrzymała pozycję naczelną. Przyjęto, że do 2015 r. rozmiary biedy na świecie trzeba zmniejszyć.

szyc o połowę. Na tle wciąż szybko rosnącej liczby ludności świata okazało się to bardzo trudne do wykonania. Należy przypomnieć, że w 1950 r. glob ziemski liczył 2 miliardy mieszkańców, w 2000 r. już ponad 6 miliardów, teraz zaś – ponad 7 miliardów. Otóż ocenia się, że z tej ogólnej liczby około 2 miliardów ludzi cierpi na chroniczne niedożywienie, a w tym miliard na klęskę głodu. Co prawda ostatnio FAO podaje, że liczba ludzi dotkniętych chronicznym niedożywieniem spada i w latach 2011–2013 wyniosła 868 milionów (SOFI 2012), co mogłoby świadczyć o pomyślnej realizacji celu milenijnego. Liczba ta jest jednak dyskusyjna. Nowsza analiza przyniosła w to miejsce szacunek 1,33 miliardów (Lappe, Clapp 2012). Dobrze jeśli liczba ludzi dotkniętych niedożywieniem uległa zmniejszeniu. Co ciekawe jednak, stało się tak w wyniku poprawy sytuacji w dwóch tylko krajach – Chinach i Wietnamie. Poza tym liczba głodujących ludzi pozostaje wciąż tak wielka, że problem nie znika, zwłaszcza że obejmuje on poważne grupy ludności w bardzo wielu krajach, w tym także w Polsce¹. Nie znika też zjawisko ogromnych rozpiętości dochodowych, które muszą rodzić i już nieustannie rodzą silne konflikty społeczne. Polaryzacja oznacza stopniowe kurczenie się tzw. klasy średniej, której pomyślny rozwój był długo uważany za jeden z istotnych przejawów postępu społecznego.

4. Nie wiadomo, co przyniesie przyszłość i możliwe są różne scenariusze dalszego rozwoju świata. Sądzę jednak, że trzeba myśleć o przyszłości nie po to, aby budować prognozy, lecz po to, aby wykrywać tendencje i kierunki zmian w warunkach przyszłego rozwoju, a następnie szukać odpowiedzi na pytanie, co wobec tego należy robić. Obserwacja obecnej rzeczywistości skłania do przyjęcia roboczej tezy, że we współczesnej gospodarce rynkowej działają dwie przeciwstawne tendencje. Jedną jest pozytywna tendencja do autoregulacji, na którą składają się wszystkie dodatnie cechy systemu rynkowego. Drugą jest tendencja do autodestrukcji, wynikająca z negatywnych następstw działania tego systemu, które znajdują wyraz w narastających zagrożeniach społecznych, ekologicznych i ekonomicznych. Gdyby przeważała tendencja do autoregulacji, jak było przez wieki, nie byłoby problemu troski o przyszłość świata. Wiele jednak przemawia za przyjęciem hipotezy, że obecnie w gospodarce światowej przeważa tendencja autodestrukcyjna. Jeżeli tak jest i jeśli to się nie zmieni, to w najbardziej prawdopodobnym scenariuszu dalszego światowego rozwoju gospodarczego i społecznego ogólne warunki życia ludzi będą ulegały – w dłuższej perspektywie, ale już w ciągu XXI wieku – stopniowemu pogorszeniu. Najwcześniej i najsilniej będzie to odczuwane przez najgorzej sytuowanych. Z tej hipotezy wynika kluczowe pytanie: czy i co można zrobić dla przeciwdziałania realizowaniu się takiego scenariusza?

5. Nie jest oczywiście pewne, że ten negatywny scenariusz będzie się spełniał. Jest to tylko wysoce prawdopodobne. To jednak wystarcza, aby postawione pytanie uznać za bardzo istotne. Próby odpowiedzi na takie pytanie są podejmowane już od

¹ Ocenia się obecnie, że w Polsce 2,5 mln dzieci żyje w warunkach ubóstwa, w tym 1 mln cierpi na niedożywienie lub nawet głód („Angora” 2013, nr 24).

czasu, kiedy w 1972 r. ogłoszony został Pierwszy Raport Klubu Rzymskiego – książka grupy Dennisa Meadowsa *Granice wzrostu* (Meadows, Meadows, Randers 1972). W książce tej został przedstawiony dynamiczny model rozwoju gospodarki światowej, oparty na zbadanych procesach przyrostu ludności i wzrostu produkcji oraz wynikających z nich procesach eksploatacji i zużywania zasobów naturalnych, a więc niszczenia środowiska naturalnego, z wyraźnym wnioskiem, że istnieje nieprzekraczalny pułap, który zmusi do zahamowania wzrostu gospodarczego, a dotychczasowe formy rozwoju gospodarczego zbliżają świat do tego pułapu. Pobudzona przez ten raport myśl ludzka zaczęła krążyć wokół problemu przeciwdziałania, szukając odpowiedzi przede wszystkim w dziedzinie ochrony zasobów naturalnych, a więc środowiska ekologicznego. Zaczęły powstawać koncepcje ekorozwoju, czyli rozwoju zapewniającego troskę o naturę i jej zasoby. Szybko wyłoniła się myśl o potrzebie przyjęcia jednolitej strategii rozwoju dla świata jako całości, a nawet stworzenia w tym celu rządu światowego. Z praktyki politycznej wynikło jednak, że nie to jest osiągalne z powodu rozbieżności bieżących interesów poszczególnych państw, a elementy wspólnej strategii można tworzyć jedynie w wyniku odcinkowych uzgodnień międzynarodowych. Wprawdzie więc na tej drodze zostały podjęte i nadal są podejmowane różne działania, uwieńczone częściowym postępem, nastawione w szczególności na ochronę przed groźnymi zmianami klimatycznymi, nie zapewniły one jednak rzeczywistej zmiany podstawowego kierunku rozwoju. Grupa Meadowsa opublikowała po 20 latach kolejną analizę opartą na tym samym modelu, wykazując, że nastąpiło już przekroczenie granic (Meadows, Meadows, Randers 1992). W trzeciej książce, po następnych 10 latach, Dennis Meadows uznał, że dążenie do uzgodnionej akcji międzynarodowej nie daje pożądaných wyników, a skuteczna walka o zmianę trendu rozwojowego wymaga stworzenia wielkiego ogólnoswiatowego ruchu społecznego, który jedynie byłby zdolny do zmiany natury procesów rozwoju. Ruch taki rzeczywiście zaczął powstawać pod hasłem alterglobalizmu, ale skupił uwagę na razie na akcjach protestacyjnych.

Istotnym czynnikiem napędowym w opisywanym w ten sposób procesie rozwoju światowego jest trwający ciągle przyrost ludności, który pociąga za sobą wzrost produkcji i cały łańcuch negatywnych następstw. Obserwuje się jednak od pewnego czasu stopniowe zwalnianie się tempa tego przyrostu. Najnowsze tendencje w prognozach demograficznych zdają się zakładać, że liczba ludności świata osiągnie szczyt na poziomie około 8 miliardów ludzi, po czym zacznie spadać². Jest to zasadnicza zmiana, od której musiałby zależeć charakter dalszego trendu rozwojowego, a scenariusz przyszłości mógłby stać się bardziej optymistyczny. Jednakże na razie gromadzą się czynniki negatywne, przy czym ciężar zagrożeń przesunął się z ekologii na zjawiska społeczne.

² Takie założenie przyjął dawny współautor prac Meadowsa Jurgen Randers, który w swojej najnowszej pracy zakłada, że liczba ludności świata osiągnie szczyt w latach 2040., po czym zacznie spadać.

6. Zagrożenie ekologiczne nie utraciło swego znaczenia, ale jest lepiej rozpoznane, powoduje podejmowanie rozmaitych działań, a przy tym można tu liczyć na dalsze osiągnięcia nauki i techniki, np. z zakresu energetyki czy inżynierii materiałowej. Tymczasem wobec zjawiska masowej biedy i polaryzacji dochodowej nie doszliśmy jeszcze nawet do wyraźnej identyfikacji przyczyn powstawania tego zagrożenia. Nie wystarczy bowiem stwierdzenie, że jest to wynik wadliwego podziału dochodów przez mechanizm rynkowy. W końcu ten mechanizm działał od dawna i wprawdzie miał zawsze wyraźne wady, ale nie prowadził do takich napięć jak współczesne i nie tworzył takiego zagrożenia dla przyszłości.

Problem wydaje się polegać na tym, że sam system rynkowy uległ zasadniczym zmianom, które określam mianem wynaturzenia tego systemu. W ciągu niewielu lat kończących XX wiek dokonała się głęboka zmiana sposobu funkcjonowania gospodarki rynkowej związana z tzw. finansyzacją. Stworzona dzięki neoliberalnemu akcentowi na wolność rynkową swoboda przepływu i inwestowania kapitału finansowego, mająca do dyspozycji szybko rozwijające się nowoczesne formy łączności i komunikacji, doprowadziła w bardzo krótkim czasie do powstania niebywale rozwiniętego systemu „produktów bankowych”, w tym niezliczonych derywatów, czyli instrumentów pochodnych, konkurujących ze sobą w określaniu atrakcyjnych form lokowania i pomnażania kapitałów pieniężnych³. Rozmiary przepływów kapitału osiągnęły wielkość, wobec której obroty handlowe przestały odgrywać istotną rolę⁴. Główną formą działalności ekonomicznej stała się giełdowa gra wielkimi i wciąż rosnącymi kapitałami pieniężnymi. Pośrednictwem, ale również uczestnictwem w tej grze zajęły się domy bankowe. Nową ważną gałęzią gospodarki, tworzącą poważne zatrudnienie i dochody, stało się doradztwo finansowe, a w sterowaniu ruchami kapitałów istotną rolę zaczęły odgrywać firmy ratingowe, zajmujące się bieżącą oceną opłacalności różnych możliwości inwestowania kapitałów. Cały system gospodarki rynkowej uległ zasadniczej zmianie. Tak zwana sfera realna, czyli produkcja i wymiana, nie tracą oczywiście swego znaczenia jako niezbędne formy działań służących zaspokajaniu ludzkich potrzeb. Jednakże znalazła się ona w sytuacji uzależnienia od dominującej roli systemu finansowego i jego gier spekulacyjnych.

7. Ta nowa sytuacja stwarza wyzwanie zarówno dla nauki ekonomii, jak dla polityki gospodarczej. Nauka ekonomii nie może nie dostrzec tego, że niemal z dnia na dzień zmienił się jej przedmiot, w którym podstawowe znaczenie zaczęło przypadać warunkom i następstwom gry giełdowej. Znalazło to wyraz nawet w Nagrodach Nobla z ekonomii, gdy w 1997 r. otrzymał tę nagrodę Myron Scholes, współautor słynnego wówczas równania Blacka i Scholesa, określającego kształtowanie się kursów giełdowych. Otworzyło to nową tradycję w sposobie pojmowania ekonomii, utrwalo-

³ Znakomity opis tego procesu zmian zawiera książka Harvey (2010).

⁴ Ocenia się, że ogólna wielkość światowego obrotu derywatami w 2010 r. wyniosła około 600 bilionów dolarów USA, czyli była 8 razy większa od światowego PKB.

ną już przez lata. Trudno ją kwestionować, bo kształtowanie się kursów giełdowych odgrywa dziś rzeczywiście zasadniczą rolę w świecie gospodarki.

Finansyzacja zadała cios polityce gospodarczej, wprowadzając chwiejność i niepewność do sfery realnej, która stała się zależna od dominujących, a chwiejnych ze swej natury, rynków finansowych. Potężnym tego wyrazem stał się wielki kryzys finansowy, jaki wybuchł w 2008 r. i przekształcił się szybko w nieopanowany dotychczas kryzys gospodarczy. Kryzys ten uderzył w kapitał finansowy krajów wysoko rozwiniętych, stwarzając tak silne zagrożenie dla systemu bankowego, że zmusiło to rządy wielu krajów do zasilenia banków kosztem rosnącego zadłużenia.

8. Finansyzacja skomplikowała dyskusję nad pożądanymi formami zapewnienia trwałego rozwoju, która ostatecznie opierała się na koncepcji dwóch współregulatorów gospodarki: rynku i państwa. Między rynkiem a państwem pojawił się trzeci silny partner zwany roboczo rynkami finansowymi, którego działanie skutecznie osłabia oba. Stąd wynaturzenie podziału, polaryzacja dochodowa i wielkie rozmiary biedy.

Obraz dwubiegunowego świata, w którym na jednym biegunie gromadzą się coraz większe kapitały finansowe, a na drugim nędza i bezrobocie, jest wystarczająco plastyczny, aby dostrzegać absolutną konieczność jego przekształcenia. Jakie więc wnioski wynikają z tego dla perspektyw rozwoju świata? Czy opisana sytuacja jest możliwa do opanowania?

Na podstawie dotychczasowych doświadczeń trudno o odpowiedź optymistyczną. Doskonałe wyniki kilku wielkich krajów we wzroście gospodarczym, szybko rosnąca potęga Chin, za nimi Indii, być może całej grupy BRICS, mogą trochę poprawiać los najniższej sytuowanych warstw ludności w tych krajach, ale nie zmieniają znaczenia problemu polaryzacji dochodowej. Perspektywa na stopniowe pogarszanie się warunków życia na świecie pozostaje wielkim zagrożeniem, bo jej realizowanie się zmusi biedotę tego świata do upomnienia się o swoje prawa. Prodrzemem były liczne protesty społeczne w wielu krajach związane z gwałtownym wzrostem cen podstawowych produktów żywnościowych w 2007 r. Potem nastąpiły wybuchy rewolucyjne w kolejnych krajach arabskich basenu Morza Śródziemnego, wszystkie oparte na protestach warstw ubogich wobec rosnących trudności życiowych. Trzeba pamiętać, że świat zmienił się również pod względem masowości dostępu do informacji oraz łatwości gromadzenia tłumów, gdy hasła są czytelne.

Zapanowanie nad procesami polaryzacji dochodowej wydaje się więc dziś znacznie trudniejsze niż doprowadzenie do wielkich uzgodnień międzynarodowych w sprawach ekologii, a zwłaszcza klimatu, z groźną perspektywą postępującego globalnego ocieplenia na czele. Dość oczywistą receptą byłoby podjęcie międzynarodowej próby odebrania kapitałowi finansowemu jego dominującej roli i powrotu do usługowych funkcji systemu bankowego. Wydaje się jednak, że stopień zaawansowania procesów finansyzacji jest już tak wysoki, że czyni tę receptę czysto teoretycznym marzeniem. Przy tym rozbieżności bieżących interesów między krajami w kwestiach społecznych wydają się o wiele silniejsze niż w kwestiach ekologicznych. Nie wi-

dać więc sposobu na doprowadzenie do wielkiego porozumienia międzynarodowego, umożliwiającego racjonalne sterowanie rozwojem świata.

Toteż na podstawie dzisiejszych trendów rysuje się model gospodarki światowej złożony z kilku grup krajów o wyraźnie różnych programach i w różnym stopniu uzależnionych od rynków finansowych: wielkie kraje rozwijające się, utrzymujące wysokie tempa wzrostu bez względu na koszty środowiskowe; kraje wysoko rozwinięte, dbające o utrzymanie poziomu; grupa krajów biednych, skazanych na walkę o przetrwanie. W Polsce interesować nas musi szczególnie sytuacja średniej wielkości krajów średnio rozwiniętych. Kraje te prawdopodobnie mogą jeszcze na dłuższy czas zachować szansę utrzymywania relatywnie wysokiego tempa wzrostu, ale pod warunkiem prowadzenia racjonalnej polityki finansowej oraz skutecznej walki z własną polaryzacją, a także aktywnego uczestnictwa w dających im oparcie układach integracyjnych (np. Polska w Unii Europejskiej i strefie euro).

Bibliografia

1. „Angora” 2013, nr 24.
2. Harvey D., *The Enigma of Capital and the Crises of Capitalism*, Oxford U.P. 2010.
3. Lappe F. M., Clapp J., *Framing Hunger: A Response to 'The State of Food Insecurity in the World 2012'*, SOFI 2013.
4. Meadows D.H., Meadows D.J., Randers J., Behrens W.W., *The Limits to Growth*, Universe Books, 1972.
5. Meadows D.H., Meadows D.J., Randers J., *Beyond the Limits*, Chelsea Green Publishing, 1992.
6. Meadows D.H., Meadows D.J., Randers J., *Limits to Growth: The 30-Year Update*, Chelsea Green Publishing, 2004.
7. Randers J., *2052 – A Global Forecast for the Next Forty Years*, Chelsea Green Publications, 2012.

Jerzy Hausner*

GLOBALNY KRYZYS: POTRZEBA NOWEJ POLITYKI GOSPODARCZEJ

Wprowadzenie

W powszechnym przekonaniu, obecny światowy kryzys gospodarczy jest związany z nadmierną deregulacją zglobalizowanych rynków finansowych. W rezultacie zostały wykreowane przez korporacje finansowe zbyt ryzykowne technologie i produkty finansowe, których rozpowszechnienie się upodobiło funkcjonowanie rynków finansowych do kasyna. Za pomocą spekulacyjnych instrumentów zaczęto prowadzić masową spekulację i zarabiać na wywołanej w ten sposób hossie. Doprowadziło to do zerwania zależności między działalnością gospodarczą w sferze realnej (wytwarzanie) i w sferze finansowanej (kredytowanie), która to zależność jest fundamentem gospodarczego kapitalizmu. Globalna gospodarka kapitalistyczna uległa finansjalizacji – została „odrealniona”.

Zgodnie z tym rozumowaniem wystarczy ustanowić właściwą regulację krajowych i międzynarodowych rynków i instytucji finansowych, a wszystkie problemy znikną. Ten wniosek wydaje się jednak naiwny i nierealistyczny w świetle tego, co się dzieje i jakie działania podejmują rządy rozwiniętych i najsilniejszych gospodarczo państw. Trzeba zatem na przyczyny obecnego kryzysu spojrzeć głębiej i szerzej.

Punktem wyjścia mojego rozumowania jest uznanie, że tym razem nie mamy do czynienia z kryzysem wewnątrz systemu gospodarki kapitalistycznej (*crisis in*), lecz z kryzysem tego systemu (*crisis of*). Dlatego właśnie zawiodą wszystkie znane i dostępne (konwencjonalne) sposoby zarządzania kryzysowego. Decydenci polityczni sięgają po środki niekonwencjonalne, jak np. luzowanie ilościowe w polityce pieniężnej czy przejmowanie przez władze publiczne kontroli nad prywatnymi bankami. Tym samym praktycznie negują dotychczas obowiązujące doktrynalne założenia polityki gospodarczej. W to miejsce nie formułują jednak nowych założeń. Działają

* Prof. dr hab. Jerzy Hausner – kierownik Katedry Gospodarki i Administracji Publicznej Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, członek Rady Polityki Pieniężnej, członek Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN; e-mail: hausner@uek.krakow.pl

tak, aby zapobiec rozlewaniu się kryzysu i załamaniu się gospodarki, i trzeba uznać, że jest to w jakiejś mierze skuteczne. Jednak do przewyciężenia kryzysu to nie prowadzi, co najwyżej do łagodzenia jego bieżących skutków. Ponadto rośnie niepokój co do dalszych następstw zastosowania niekonwencjonalnych środków, zarówno w skali krajowej, jak i międzynarodowej i globalnej. Są one nieprzewidywalne, a tym samym trzeba uznać, że polityka gospodarcza, która w założeniach miała być oparta na danych (*evidence-based*), instrumentalnie obiektywizowana i pragmatyczna (np. polityka bezpośredniego celu inflacyjnego banków centralnych), stała się intuicyjna i doraźna – nie ma strategicznego fundamentu.

Co gorzej, jeśli weźmiemy pod uwagę doświadczenia Japonii, to okaże się, że z nieskutecznością tradycyjnie prowadzonej polityki gospodarczej mamy do czynienia nie przez ostanie kilka lat, lecz już przez ponad 20 lat. Coraz częściej można przeczytać o „japonizacji” Europy. Nie można założyć, że władze Japonii popełniały w polityce gospodarczej przez ponad 20 lat same błędy. Trzeba natomiast obawiać się, że za małą skutecznością polityki gospodarczej w tym kraju, a teraz w Europie, kryje się tradycyjne podejście do polityki gospodarczej (nawet jeśli część jej instrumentarium jest „niekonwencjonalna”), które jest stosowane dość mechanicznie, bez dostatecznego brania pod uwagę nie tylko gospodarczego, ale także społecznego i kulturowego kontekstu.

Niniejszy artykuł wykazuje, że polityka gospodarcza – by miała szanse być skuteczna – musi opierać się na dobrym rozumieniu zachodzących w gospodarce procesów społecznych. Inaczej polityka gospodarcza pozostanie – jak pisze Dani Rodrik (2006, s. 973–987) – mechanicznym stosowaniem różnych środków z „zatwierdzonej” listy i zdawaniem się (w gruncie rzeczy) na łut szczęścia, że w końcu któryś z aplikowanych okaże się skuteczny.

W moim przekonaniu tak prowadzone działania nie wyprowadzą z obecnego kryzysu – są nieadekwatne. Stajemy wobec konieczności zasadniczej rewizji doktryny gospodarczej i stworzenia nowych aksjologicznych i doktrynalnych podstaw polityki gospodarczej, które powinny sięgać do nowych teorii ekonomicznych, włączających dorobek innych nauk społecznych i opierać się na nowych rozwiązaniach instytucjonalnych. Ten artykuł jest próbą wyrysowania pola niezbędnych poszukiwań.

1. Trzy podstawowe wymiary polityki publicznej

Współczesna polityka gospodarcza (jak i każda polityka publiczna) musi być równocześnie prowadzona w kilku skalach czasowych i przestrzennych. Prowadząc ją podmioty muszą być bowiem zdolne do rozpoznawania zjawisk, które dzieją się równolegle w tych skalach i reagowania na nie. Niektóre istotne dla gospodarki zjawiska dokonują się w momencie, np. ogromne przepływy finansowe, inne w czasie epoki, np. zmiany klimatyczne. Niektóre dzieją się lokalnie, inne zaś przebiegają w skali globalnej.

Wydaje się zatem, że polityka gospodarcza musi mieć przynajmniej pięć horyzontów czasowych: bieżący, krótkookresowy (2 do 8 kwartałów), średniookresowy (2–10 lat), długookresowy (10–20 lat – jedno pokolenie) oraz długofalowy (powyżej 20 lat – co najmniej dwa pokolenia). A jednocześnie musi być prowadzona w wielu wymiarach terytorialnych: lokalnym, regionalnym, krajowym, transgranicznym, międzynarodowym, globalnym i pozaglobalnym (np. problemy związane z eksploracją kosmosu). Gdyby przyjmując to założenie zbudować schemat polityki gospodarczej i chcieć poprzez nią rozpoznawać zjawiska gospodarcze, to jasne staje się, że nikt i nigdy (niezależnie od technicznego wyposażenia) nie jest w stanie tego ogarnąć. Problem nie w tym, aby taki schemat stosować do rozpracowywania wszystkiego, co się dzieje i staje, lecz aby go stosować do tych problemów, które wchodzą do agendy polityki gospodarczej, są obszarem jej działania. A to musi być wynikiem świadomego wyboru – uznającego, co jest dla rozwoju danej gospodarki naprawdę ważne.

Podstawowa trudność z ustaleniem tego, co ważne dla gospodarki i istotne dla polityki publicznej, bierze się stąd, że najczęściej w praktyce za definicję problemu uznajemy definicję rozwiązania. To oznacza, że zaczynamy działać praktycznie od końca. Cel określonego działania zanika, a środki do niego prowadzące zajmują jego miejsce.

Zacząć trzeba od tego, że w przypadku polityki publicznej (także polityki gospodarczej) mamy do czynienia z trzema rodzajami pytań: 1) po co, dlaczego?; 2) na jakiej zasadzie, w oparciu o jakie reguły? oraz 3) jak?

Te trzy kluczowe pytania wywodzą się z różnych wymiarów porządku społecznego i udzielenie na nie odpowiedzi dokonuje się w innym trybie oraz wymaga innego rodzaju wiedzy. Pytanie pierwsze, „po co podejmujemy działanie publiczne, co chcemy osiągnąć?” – przynależy do porządku aksjologicznego, normatywnego, wiąże się zawsze z uznaniem tego co dobre i złe, społecznie korzystne i niekorzystne. Usunięcie tych pytań z obszaru polityki publicznej nie oznacza, że kwestia dobra i zła zanika, a jedynie że decydenci nie odnoszą się do niej w ogóle, pomijają ją, a tym samym samozwalniają się z odpowiedzialności za konsekwencje podejmowanych przez siebie działań, bądź też rozstrzygają kwestię nadrzędnego celu działania arbitralnie i imperatywnie, nie licząc się z inną racją niż wyłącznie swoją. W rezultacie prędzej czy później ich działanie będzie służyć wyłącznie im, czyli utrwalaniu ich władzy.

Drugi rodzaj pytań – „jaka jest podstawa naszego działania, na jakiej zasadzie działamy, według jakich reguł?” – przynależy do porządku systemowego, który określa m.in. procedury postępowania władzy publicznej. Można ten wymiar polityki publicznej określić też jako porządek instytucjonalny, który wyznacza ramy działania władzy publicznej: określa jej kompetencje i zadania. Porządek instytucjonalny (w tym ład konstytucyjny) niewątpliwie narzuca władzy publicznej określone ograniczenia, redukuje jej dyskrecjonalność i uznaniowość (np. konstytucyjny zakaz przekroczenia poziomu 60% długu publicznego w relacji do PKB). Lecz są to ograniczenia korzystne, bez których władza publiczna nie miałaby demokratycznego mandatu i nie mogłaby być uznana za społecznie legitymizowaną. Wyzwalając się z tych ograniczeń, podmioty władzy publicznej zyskują niewątpliwie większą swobodę działania.

Pozornie ich władza staje się silniejsza. Faktycznie jednak słabnie. Pozbawiona społecznego wsparcia i przyzwolenia staje się bezsilna.

I w końcu dochodzimy do pytań odnoszących się do instrumentalnego wymiaru działania polityki publicznej, takich „jak?”, „za pomocą jakich środków?”, „przy użyciu jakich instrumentów?”. To operacyjny poziom polityki publicznej. Bez zejścia na ten poziom niczego nie da się osiągnąć, ale też sprowadzanie polityki do poziomu instrumentalnego (technicznego) skazuje ją na niepowodzenie.

Tak jak wspominałem, odpowiadając na te trzy rodzaje pytań, potrzebujemy wiedzy. Ale jest to zarazem różnego rodzaju wiedza, która jest generowana i którą pozyskujemy w odmienny sposób. Gdy schodzimy do poziomu operacyjnego, potrzebujemy wiedzy fachowej, eksperckiej, wiedzy praktycznej, pozyskiwanej poprzez praktyczne doświadczenia i badania. To w tym przypadku koncepcja polityki opartej na dowodach ma uzasadnienie. Dzięki takiej wiedzy możemy sięgać po odpowiednie instrumenty (środki), właściwie je wykalibrować i weryfikować skuteczność zastosowania. Taka wiedza może być systematycznie kumulowana, dzięki czemu rośnie profesjonalizm działań publicznych.

Inaczej jest w przypadku działań odnoszonych do porządku instytucjonalnego. Tutaj proste relacje przyczynowo-skutkowe nie występują. Podejmowane działania (ustanawianie reguł) są obarczone dużo większą niepewnością, a ich efekty ujawniają się ze znaczącym opóźnieniem i są zawsze warunkowane wieloma czynnikami (zmiennymi), których nie da się skontrolować. Niepewności związanej z działaniami podejmowanymi w tym porządku nie da się usunąć, bowiem tu działania nie da się oddzielić od kontekstu. Z natury ma ono eksperymentalny, eksploracyjny charakter. Można tę niepewność jedynie zredukować. Działanie takie wywołuje nieodwracalną zmianę. Nie ma już możliwości powrotu do stanu wyjściowego. Określone rozwiązanie instytucjonalne może wywoływać w różnych kontekstach odmienne efekty. Zawsze jednak jakieś efekty wywołuje, co oznacza nową sytuację. Nigdy nie jesteśmy w stanie ich precyzyjnie zaplanować i przewidzieć. Dlatego zazwyczaj tego rodzaju działania są podejmowane w momencie, gdy działania operacyjne okazują się niewystarczająco efektywne lub stają się coraz mniej efektywne. Wtedy zmieniamy procedury, reguły, struktury, czyli zmieniamy porządek instytucjonalny. Możliwość redukcji niepewności związanej ze zmianami systemowymi może polegać m.in. na zdolności do ewaluacji jej konsekwencji (efektów) i dokonywania korekty przyjętego rozwiązania.

Jednakże w takiej sytuacji, gdy konieczne są nowe rozwiązania systemowe i zmiana reguł wchodzi do agendy polityki gospodarczej, rodzi się pytanie, czym mamy się kierować, aby tej zmiany dokonać. Jeszcze raz podkreślam, że tego rodzaju zmiana nie jest sama z siebie oczywista. Nie ma w tym przypadku wiedzy pewnej, pełnej i uniwersalnej, jest domniemana i częściowa – tak w sensie przedmiotowym (coś wiemy, coś przypuszczamy, wiele nie wiemy), jak i podmiotowym (różne podmioty mają swoje podejście, swoją perspektywę i widzenie problemu). Zatem nawet jeśli udaje się wspólnie zdiagnozować problem, to i tak możliwości jego rozwiązywa-

nia będzie wiele, przynajmniej kilka, a ich łączne zastosowanie wykluczone. Trzeba jednak jakieś rozwiązanie wybrać, nie mogąc być pewnym, czy jest najlepsze, a nawet czy pomoże rozwiązać problem, a gdyby nawet, to czy nie pojawiają się efekty uboczne (negatywne), które z czasem zneutralizują i przewyższą oczekiwane efekty korzystne. Nie da się – moim zdaniem – z logiki systemu, od wewnątrz wyprowadzić kryterium wyboru nowego rozwiązania systemowego. Potrzebne jest w tym przypadku zasilanie zewnętrzne.

A ono musi przyjść od strony porządku aksjologicznego, w którym kluczowa jest racjonalność substancjalna, a nie proceduralna. Dopiero gdy potrafimy normatywnie określić, co jest nadrzędnym celem naszych działań, co chcemy osiągnąć, co jest dla nas wartością samą w sobie, możemy ustalić, jakich reguł postępowania w ogóle nie przyjmujemy, a które z pozostałych możliwych są w naszym przekonaniu właściwe dla osiągnięcia celu. Zauważyć trzeba, że i w tym przypadku potrzebna jest wiedza, ale zupełnie innego rodzaju. Wiedza, która wynika z ludzkiego – cywilizacyjnego doświadczenia i ludzkich przekonań co do tego, co jest dobre i wartościowe. Ten rodzaj wiedzy jest generowany w całkowicie odmienny sposób niż wiedza instrumentalna.

Odwołanie się do porządku aksjologicznego jest też nam potrzebne, gdy dokonujemy ewaluacji podjętych działań. Gdy oceniamy, czy stosowane środki przyczyniają się i w jakim stopniu do osiągnięcia celu, przynoszą to, co uznaliśmy za dobre i pożądane. Jeśli takiej ewaluacji potrafimy dokonać, polityka publiczna (w tym polityka gospodarcza) prowadzona jest w trybie, który najpewniej służy rozwojowi społeczno-gospodarczemu.

Udzielanie odpowiedzi na trzy podstawowe rodzaje pytań związane z prowadzeniem polityki publicznej wymaga sięgania po różnego rodzaju wiedzę – generowaną w odmiennych trybach. Przez pojęcie „tryb generowania wiedzy” rozumiem społeczny mechanizm jej tworzenia, rozpowszechniania i wykorzystywania. Odmienność tych trybów oznacza także różnorodność aktorów i wypełnianych przez nich ról. Wiedza instrumentalna jest zasadniczo wiedzą ekspercką, profesjonalną – jest tworzona przez ludzi wyspecjalizowanych w danej dziedzinie i korzystanie z niej wymaga takiego wyspecjalizowania. Jej obieg jest głównie obiegiem wewnątrz danej grupy zawodowej oraz między przedstawicielami różnych grup zawodowych. Decydenci, którzy chcą się nią posłużyć, muszą sami być ekspertami i muszą umieć współpracować z ekspertami.

Wiedza odnosząca się do porządku systemowego ma po części charakter ściśle ekspercki, szczególnie w odniesieniu do zależności między określonymi rozwiązaniami instytucjonalnymi a możliwością zastosowania określonych instrumentów. Z drugiej strony, musi ona uwzględniać dużo szersze spojrzenie na całość obszaru, w którym funkcjonuje dany decydent. W tym przypadku wypełnia on rolę zarządczą (faktycznie współzarządczą) i musi dysponować wiedzą ogólniejszą, odwołującą się do jakiejś wizji (narracji) rzeczywistości, z której wynikają jego utrwalone doktrynalne przekonania. Taka wiedza musi być rozpostarta między tym, co instrumentalne, przedmiotowe, a tym, co uznawane za słuszne, a więc podmiotowe i normatywne.

ne. Taka wiedza musi być z jednej strony zakorzeniona w porządku operacyjnym, z drugiej w jakiejś mierze w porządku aksjologicznym. Stosowanie takiej wiedzy nie ma już czysto instrumentalnego charakteru, wymaga interakcji – komunikowania się, perswazji i współdziałania. Pojęcie *governance* (współzarządzania, współrządzenia) oddaje dobrze istotę roli decydenta działającego w porządku systemowym i sięgającego do wiedzy o tym charakterze. Pokazuje zarazem, że taki decydent, aby być skuteczny, musi umieć dzielić się swoją wiedzą z innymi tego rodzaju aktorami. A rozwój wiedzy systemowej nie jest procesem kumulacji, lecz raczej intelektualnego meandrowania, w którym to procesie wiedza jest przerabiana i modyfikowana, w procesie nieustannej reinterpretacji. Takiej wiedzy nie stosuje się wprost. Wynika ona z interakcji i jej zastosowanie jest efektem interakcji.

Natomiast w przypadku porządku aksjologicznego wiedza jest generowana przez jeszcze innych aktorów. Są nimi faktycznie intelektualni przywódcy znaczących grup społecznych. Taka wiedza rodzi się wyłącznie w następstwie zbiorowej deliberacji, nasyconego aksjologicznego dyskursu, w którym zderzają się różne perspektywy (narracje) człowieka i świata, ścierają się odmienne systemy wartości, światopoglądy. Taka wiedza istnieje tylko o tyle, o ile jest współdzielona. Jej uwspólnienie oznacza współtożsamość. Trwa tak długo, jak długo taka współtożsamość istnieje i się praktycznie artykułuje. Decydent, który sięga do takiej wiedzy i potrafi jej użyć, staje się faktycznie przywódcą, kimś kto wyzwala i ukierunkowuje energię społeczną. Można nazwać taką wiedzę ideologią. I nie należy jej się bać czy unikać, jeśli tylko system sprawowania władzy publicznej uniemożliwia jej jednostronne narzucenie i bezpośrednie praktyczne stosowanie. Oddziałuje ona w dwojaki sposób. Po pierwsze, mocą uwspólniania wartości, wspólnego uznawania, co dobre, a co złe. Działa zatem bezpośrednio, ale w porządku normatywnym – moralnym, jest wtedy przejawem etycznego osądu. Po drugie, poprzez swój wpływ na przyjmowane rozwiązania systemowe. Wpływ taki dokonuje się za pośrednictwem decydentów systemowych, wyłanianych w innym trybie niż przywódcy intelektualni. Ci decydenci muszą być autonomiczni w swych działaniach względem „duchowych” przywódców, ale w żadnej mierze nie mogą być poza instytucjonalnymi ograniczeniami i społeczną kontrolą.

2. Typy aktorów społecznych i oddziaływania na rzeczywistość społeczną

Przedstawione wyżej rozróżnienie – w odniesieniu do polityki publicznej – trzech rodzajów pytań, trzech rodzajów wiedzy i trzech typów ról decydentów chciałbym osadzić w ogólniejszych rozważaniach teoretycznych nad podmiotowością.

Istotne rozważania na temat warunków podmiotowości przedstawiła Magali Orilard (1997). Uważa ona, że podmioty (jednostki czy grupy) z zasady działają w złożonych, wielowymiarowych sytuacjach, co dotyczy ich intencji, dostępnych środ-

ków i warunków działania. Dla typologii podmiotów ze względu na praktykowane przez nie „formuły racjonalności”, a to jest szczególnie istotnym fragmentem rozważań tej autorki, ważna jest nie tyle charakterystyka samej sytuacji działania podmiotu, ile działającego podmiotu, czyli tego, jak definiuje swoje cele i jak postrzega sytuację. Wyróżnia ona trzy typy aktorów społecznych – reaktywnych, kognitywnych i kreatywnych.

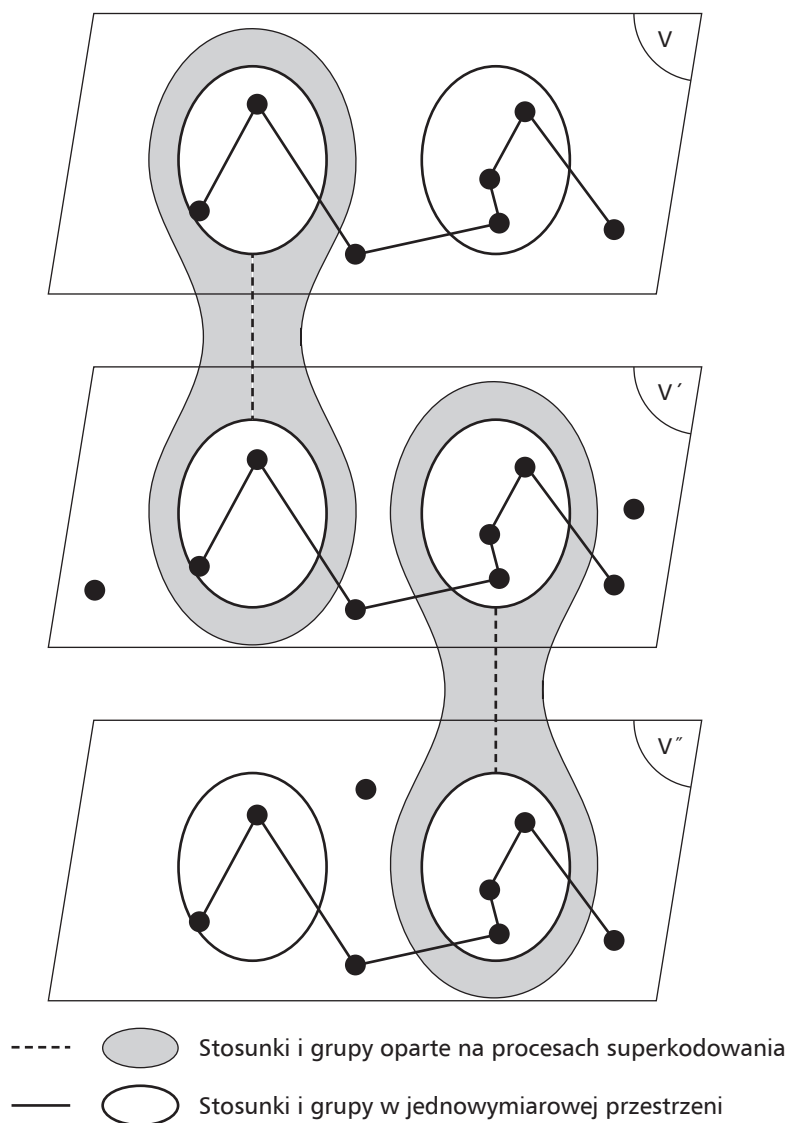
Aktorzy reaktywni mogą wchodzić między sobą w relacje binarne (zwane relacjami przymierza pierwszego rzędu) stosownie do celów, których pragną bronić, mogą też dołączać się do określonych grup i związków zgodnie z obranymi celami, samoorganizując się strukturą informacyjną gry i ewentualnie swymi awersjami. Przy przeniesieniu rozumowania na płaszczyznę polityczną można uznać, że dla podmiotów reaktywnych typowa jest identyfikacja korporacyjna. Samoorganizują się i podejmują działanie ze względu na doraźnie, bezpośrednio rozumiane interesy materialne. W obronie tych interesów wywierają presję na podmioty władzy gospodarczej (kadra kierownicza, właściciele, rząd itp.) (Hausner 1992, s. 62).

Aktorzy kognitywni biorą pod uwagę postrzegane motywacje, mogą poszukiwać rozwiązań w sposób heurystyczny i próbują osiągać kompromisy. W przypadku racjonalności proceduralnej prosty związek między potrzebą i zachowaniem uczestników gry jest zastępowany przez proces komunikacji, budowania zaufania i kooperacji, w którym stale obecne są deliberacja i refleksja (Sabel 1993, s. 92–93). Powstają w ten sposób relacje przymierza drugiego rzędu (sieci kognitywne), które pozwalają uczestnikom gry na obserwację prowadzącą do redefinicji sytuacji i dostosowania swego postępowania do zmieniającej się (zredefiniowanej) sytuacji. Gra przestaje być zero-jedynkowa, a staje się grą o sumie otwartej.

M. Orillard (1997) podkreśla, że jest to możliwe, ponieważ uczestnicy sieci kognitywnych posługują się wieloma kodami znaczeniowymi, a jednocześnie w ramach takich sieci tworzą się węzły komunikacyjne, które odpowiadają za procedurę superkodowania, która umożliwia komunikację między podmiotami należącymi do różnych przestrzeni znaczeniowych. Ilustruje to rysunek 1.

Ponownie przenosząc rozważania do obszaru polityki, można uznać, że podmioty kognitywne uzyskują identyfikację polityczną, tzn. potrafią zdefiniować zależność między swymi interesami a funkcjonowaniem systemu politycznego. Tym samym potrafią identyfikować swoje interesy polityczne, odnoszone do polityki, której prowadzenie zapewnia ochronę ich interesów materialnych. Potrafią też chronić interesy polityczne poprzez wpływ na podmioty władzy politycznej (parlament, prezydent, rząd, partie polityczne, samorządy lokalne; Hausner 1992, s. 62).

W przypadku aktorów kreatywnych, trzymając się konwencji zaproponowanej przez Orillard (1997), można mówić tu o relacjach przymierza trzeciego rzędu. Aktorzy tacy uczestniczą w grze, ale jednocześnie obserwując jej przebieg, są w stanie porozumieć się w sprawie zmiany jej reguł. Są więc w stanie zachowywać się strategicznie i generować systemowe alternatywy. Aktorzy kreatywni organizują się i kooperują ze sobą w sposób umożliwiający im działania strategiczne, czyli uzyska-

Rysunek 1. Sieć kognitywna i samoorganizacja

Źródło: Orillard (1997, s. 65).

nie kontroli nad aparatem władzy politycznej dla zrealizowania swego systemowego projektu. Tym samym ich działanie reprodukuje i przekształca zarazem państwo (Hausner 1992, s. 62–63).

Dzięki aktorom kreatywnym kompleksowość społeczna staje się po części (bo zawsze w ograniczonej mierze) zarządzana, a nie tylko obserwowana. Nie jest to jednak atrybut, który można przypisać jakiemuś konkretnemu podmiotowi, postrzegające-

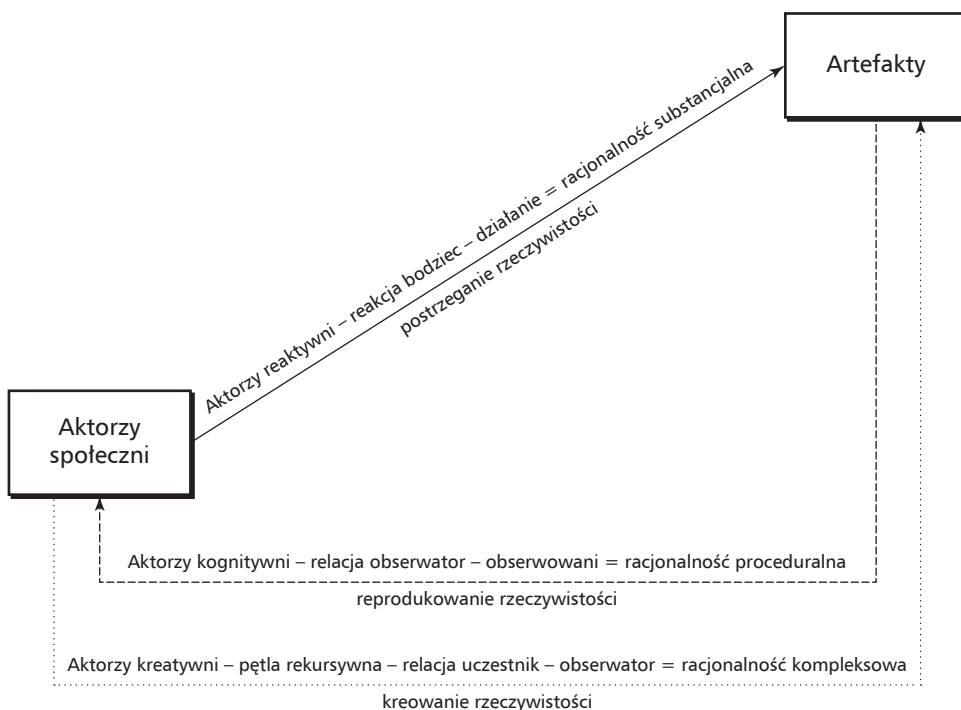
mu świat społeczny z doskonałej, jakby boskiej perspektywy (*God's-eye*) (Fox, Miller 1995, s. 44). Siedliskiem takiej racjonalności nie jest też w żadnym przypadku państwo (Stark, Bruszt 1998, s. 42), ani też jej nosicielem nie jest żadna rewolucyjna klasa społeczna czy wybitna jednostka, w co z uporem pozbawionym historycznej refleksji wierzą zwolennicy różnych doktryn politycznych. Racjonalność rekursywna pojawia się natomiast w następstwie rozwoju (ewolucji) sieci koordynacji, tworzonych przez aktorów kognitywnych. Reprodukacja systemu społecznego staje się wówczas jednocześnie jego przekształcaniem, w odpowiedzi na strukturalne wyzwania i zagrożenia.

Kreatywne podmioty wyróżnia od innych przede wszystkim to, że posiadają zdolność do formułowania własnej wizji świata społecznego (zbiorowych narracji), komunikowania jej innym podmiotom i podejmowania z nimi współdziałania w celu urzeczywistnienia tej wizji.

W schemacie przedstawionym na rysunku 2 w syntetycznej formie zostały ujęte wyniki rozważań dotyczących racjonalności różnego typu podmiotów (aktorów) i ich oddziaływania na rzeczywistość społeczną.

W tym ujęciu racjonalność nie jest tylko kategorią opisującą zachowanie aktorów determinowane przez ich wiedzę i identyfikację, ale także mechanizm komunikacji społecznej prowadzący do upowszechniania wiedzy, jej kumulacji i zmiany tożsamo-

Rysunek 2. Typologia podmiotów a rzeczywistość społeczna



Źródło: opracowanie własne.

ści w następstwie koordynacji działań różnych podmiotów. Jest także kategorią pomocną w wyjaśnieniu procesu formowania się i rozpadu grup, organizacji, instytucji i łańcuchów społecznych, a więc niezbędną w wyjaśnianiu ich ewolucji. Pozwala m.in. wyjaśnić, dlaczego tego rodzaju ewolucja nie jest ani w pełni programowana, konstruowana, ani też całkowicie spontaniczna, żywiołowa.

3. Nowa polityka gospodarcza

Obecnie chciałbym zająć się już wprost polityką gospodarczą. Otóż kluczowe dla zrozumienia jej funkcji jest uzmysłowienie sobie, czym jest gospodarka? To jak się prowadzi politykę gospodarczą, zależy przede wszystkim od tego, jak się rozumie i ujmuje gospodarkę. Możliwe są dwie skrajności.

Na jednym biegunie znajdują się ci, dla których gospodarka jest układem zobiektywizowanych zależności – obiektem, którym się steruje przez odpowiednie strojenie (*fine tuning*) kluczowych parametrów regulujących przedmiotowo rozumiane zależności gospodarcze. Polityk gospodarczy postępuje jak lekarz: analizuje stan pacjenta, rozpoznaje dolegliwości i stosuje właściwą terapię. Rzecz w tym, aby gospodarkę, tak jak pacjenta, utrzymywać w stanie równowagi. Tak postępują np. ci, którzy uważają, że o konkurencyjności decyduje poziom kursu walutowego.

Na drugim biegunie znajdują się ci, dla których gospodarka to układ zinstytucjonalizowanych zachowań i reakcji społecznych. Problem polityka gospodarczego polega na tym, jakie zachowania ma wzmacniać bądź wyzwać, a jakie osłabiać bądź eliminować. Polityk nie oddziałuje na gospodarkę poprzez jej parametry, lecz poprzez instytucje, nie rozwiązuje równania, lecz problem. Nie zmierza do uzyskania stanu równowagi, lecz do sterowania procesem, rozwojem gospodarki. Tak postępują np. ci politycy, którzy uważają, że o konkurencyjności decyduje poziom i profil edukacji szkolnej.

W każdym z tych wariantów ekonomista-polityk gospodarczy posługuje się innymi narzędziami, ale co ważniejsze potrzebuje do prowadzenia polityki różnych partnerów i napotyka na różnych oponentów. W pierwszym przypadku potrzebni są głównie rynkowi analitycy oraz polityczni i medialni zwolennicy rynkowej ortodoksji. Polityce gospodarczej służą ci, którzy liczą i ci, którzy ich obliczenia traktują jak wyrocznie, pewnik. Pozostali stanowią co najwyżej oporną materię ich działań.

W drugim przypadku ekonomista-polityk gospodarczy uczestniczy w nieustającym procesie społecznej refleksji i komunikacji, jest w nim moderatorem. Sam niewiele może zrobić, potrzebuje zorganizowanych partnerów. Pozostając w interakcji z wieloma partnerami, musi zadbać w szczególności, aby zachować inicjatywę i proponować swoją agendę uzgodnień i działań, wynikającą z przyjmowanej przez siebie i poddawanej debacie koncepcji rozwoju. Może niektórych aktorów ignorować, niektórych nawet zwalczać, osłabiając ich zdolność działania, ale przede wszystkim

musi stale odnawiać współdziałanie z tym partnerami, którzy są gotowi współtworzyć politykę gospodarczą w jej różnych zakresach i kreować rozwój w różnej skali.

Nasze problemy z polityką gospodarczą zaczynają się od tego, jak współczesna ekonomia ujmuje i interpretuje gospodarkę. Ekonomisci głównego nurtu w uproszczony sposób rozumieją funkcje porządku instytucjonalnego, a już całkowicie wyrugowali z obszaru swego zainteresowania odniesienia gospodarki do porządku aksjologicznego.

Dominująca wolnorynkowa retoryka blokuje zrozumienie, że gospodarka rynkowa wymaga instytucjonalnego osadzenia i że nie jest ono ani uniwersalne, ani wieczne. Kluczowe jest także dostrzeżenie, że ta obudowa wypełnia różne funkcje: blokuje bądź powstrzymuje pewne działania, ale jednocześnie umożliwia inne, niektórym wyraźnie sprzyja, zachęca do ich podejmowania. Z jednej strony idzie o zapewnienie zbiorowego bezpieczeństwa, które mogłoby być łatwo zagrożone, gdyby rzeczywiście działania gospodarcze były uwolnione z wszelkich rygorów. Nikt przecież nie kwestionuje, że rygorystycznej kontroli podlega wprowadzanie do obrotu produktów spożywczych. Nie powinniśmy w myśl tej samej zasady – zbiorowego bezpieczeństwa – unikać podobnej procedury dopuszczenia w przypadku produktów finansowych. Gdyby zdawano sobie z tego sprawę, to nie dopuszczono by do emitowania toksycznych „bezwartościowych” papierów. Inżynieria finansowa nie może pozostawać poza publiczną regulacją, tak jak i nie pozostaje inżynieria budowlana.

Z drugiej strony, idzie o to, aby porządek instytucjonalny sprzyjał sprawności i efektywności ekonomicznej w mikroskali, ale jednocześnie tworzył warunki korzystne dla makrorozwoju społeczno-ekonomicznego. W tej płaszczyźnie występowanie sprzeczności jest nieuniknione, czego dobrym i aktualnym przykładem może być kwestia uregulowania praw własności intelektualnej. Ich uregulowanie nie może być widziane tylko przez pryzmat mikroekonomiczny. Pomińcie aspekt makroekonomicznego rodzi długotrwałe niekorzystne następstwa, o czym świadczą konsekwencje patentowania programów komputerowych. Są to konsekwencje tak dla rozwoju gospodarki, jak i demokracji oraz kultury.

Rozwój społeczno-gospodarczy oznacza zasadniczą zmianę strukturalną. A taka zmiana musi pociągać modyfikację instytucjonalnej obudowy gospodarki. Jesteśmy zatem skazani w polityce gospodarczej na stopniowe modyfikowanie tej obudowy, tak aby nadal sprzyjała ona rozwojowi, w nowych strukturalnych warunkach, w których zmienia się waga poszczególnych czynników gospodarczych, mechanizm ich powiązania i wytwarzania wartości dodatkowej. Rozwój oznacza także zmianę wagi różnych mechanizmów waloryzacji ekonomicznej i pojawianie się nowych mechanizmów waloryzacji wykorzystujących w inny sposób istniejące wcześniej zasoby i czynniki gospodarcze, ale także nowe zasoby i czynniki. Ta teza oznacza, że w gospodarce kapitalistycznej współistnieją i współistnieć muszą i różne mechanizmy waloryzacji ekonomicznej, a nie tylko mechanizm rynkowy. A tym samym oprócz rynkowego, dominującego segmentu współistnieją inne segmenty gospodarki (np. pu-

bliczna i społeczna, ale też gospodarka domowa), które muszą i powinny korzystać z innych mechanizmów waloryzacji i tworzenia wartości dodatkowej.

Całe to rozumowanie ma sens tylko pod warunkiem, że decydenci gospodarczy, w tym politycy gospodarczy, respektują obowiązujące reguły, a przynajmniej ponoszą konsekwencje za ich nieprzestrzeganie. Jeśli zaś oficjalne, publiczne reguły nie są przestrzegane, to ich miejsce zajmują reguły nieformalne. Bowiem nie można prowadzić żadnej działalności gospodarczej, jeśli nie ma sposobu egzekwowania zobowiązań. Przy braku publicznych mechanizmów egzekwowania reguł (prawa), zaczynają działać mechanizmy prywatne, czego przejawem jest rola mafii w gospodarce włoskiej i oligarchów w gospodarce rosyjskiej.

A jednocześnie sens tego rozumowania zasadza się na tym, że porządek instytucjonalny nie jest swobodnie kształtowany przez decydentów gospodarczych, w tym polityków gospodarczych. Można i należy dyskutować, czy konstrukcja strefy euro była poprawna i czy moment jej utworzenia był właściwy, nie należy jednak winić za obecne problemy strefy euro tylko autorów tej konstrukcji, nie dostrzegając, że politycy podejmowali decyzje w sposób oczywisty naruszające przyjęte zasady funkcjonowania strefy euro, np. dopuszczając do przyjęcia Grecji do UGiW. Jeśli dopuszcza się do jawnego łamania reguł i ich naginania pod doraźne potrzeby, to w konsekwencji nie można wykazać, że reguły te są adekwatne lub nie. Tylko zasadnicze przestrzeganie reguł pozwala dostrzec z czasem ich słabości i zalety, a następnie je odpowiednio skorygować.

W tym kontekście należy spojrzeć na postępowanie ministra Jacka Rostowskiego i rządu. Rozlegają się głosy, że obecne problemy budżetowe wynikają z błędnej konstrukcji reguł ostrożnościowych zapisanych w ustawie o finansach publicznych. Dlatego jest uzasadnione zawieszenie obowiązywania tych reguł na czas spowolnienia gospodarki, a następnie ich zastąpienie regułą wydatkową. W moim przekonaniu jest to rozumowanie z gruntu fałszywe. Progi ostrożnościowe wprowadzono po to, aby wymusić na politykach gospodarczych prowadzenie ostrożnej i antycyklicznej polityki fiskalnej. To są w istocie reguły ubezpieczające finanse publiczne przed załamaniem, reguły przezornościowe, zgodne z zasadą „przezorny zawsze ubezpieczony”. Idea ich stosowania zasadza się w tym, aby w okresie wysokiej koniunktury obniżać relację długu do PKB do poziomu bardzo bezpiecznego, rzędu 30–40% PKB, osiągając odpowiednią nadwyżkę budżetową – po to, aby w okresie niskiej koniunktury można było akceptować deficyt budżetowy i wzrost zadłużenia do poziomu 50% PKB. Gdyby jednak ta relacja została przekroczona, zaczynają działać mechanizmy automatycznego dostosowania; w miejsce ręcznego sterowania wchodzi początkowo sterowanie półautomatyczne, potem w pełni automatyczne. Takie ustawienie reguł nie blokuje możliwości prowadzenia aktywnej, a nawet ekspansywnej polityki fiskalnej, ale tylko gdy finanse publiczne pozostają w strefie dobrej kondycji i zbiorowego bezpieczeństwa. Blokuje lub utrudnia natomiast prowadzenie polityki fiskalnej, która to bezpieczeństwo mogłaby naruszać.

Twierdzenie, że to reguły ostrożnościowe, a nie zła polityka jest źródłem problemu, jest dla mnie intelektualnym nadużyciem. Problem bowiem wziął się z prowadzenia ekspansywnej procyklicznej polityki fiskalnej w okresie wysokiej koniunktury, tak przez rząd Jarosława Kaczyńskiego, jak i Donalda Tuska. Teraz, gdy ujawniły się złe tego skutki, zawiesza się obowiązujące reguły twierdząc, że nie ma innego wyjścia. Jakże inaczej z tej instytucjonalnej perspektywy wygląda prowadzenie polityki gospodarczej w Niemczech!

Przy tym propozycja nowej reguły wydatkowej jest tak skonstruowana i tak zapisana, że przed nieodpowiedzialną, całkowicie uznaniową polityką fiskalną nas nie zabezpiecza, nawet w stopniu minimalnym. *De facto* usuwamy wszelkie publiczne instytucjonalne zabezpieczenia prowadzenia nieodpowiedzialnej polityki fiskalnej. Skazujemy się na korektę takiej polityki tylko przez zabezpieczenia prywatne, czyli faktycznie przez działanie rynków finansowych, których uczestnicy kierują się swoim doraźnym interesem. Jak długo można, będą żerować na chorym organizmie gospodarczym, podtrzymując jego wymuszone działanie, ale tylko do momentu, w którym zdecydują się wycofać z gry, kasując zyski i wywołując katastrofalny w skutkach społeczno-gospodarczych szok. Wielu graczom na rynkach finansowych likwidacja OFE nie przeszkadza, a nawet jest na rękę, bowiem uzależni ministra finansów jeszcze bardziej od ich woli. Zlikwidowany zostanie bufor osłabiający zewnętrzną presję na wzrost rentowności obligacji skarbowych.

Reguły instytucjonalne można i trzeba oczywiście modyfikować, ale zgodnie z obowiązującą demokratyczną procedurą i tak, aby tworzyły one ramy dla prowadzenia polityki publicznej, w tym polityki gospodarczej. Jeśli natomiast są one lekceważone, zawieszane lub po prostu znoszone, to podważane są zarazem podstawy prowadzenia działalności gospodarczej, przede wszystkim zanika zaufanie między uczestnikami obrotu gospodarczego i ich zaufanie do państwa. Nieprzestrzeganie instytucjonalnych reguł w imię sprawności rządzenia to prosta droga do nieprzestrzegania umów i zobowiązań, których są one fundamentem – w tym także zobowiązań obywateli wobec państwa. Długofalowym tego następstwem musi być słabość pieniądza jako publicznie ustanowionego środka wymiany. Ten środek działa przede wszystkim mocą niepisanej umowy – opartej na zaufaniu i wzajemnym zobowiązaniu.

Instytucjonalne ograniczenie swobody decydentów gospodarczych jest konieczne. Na ich samoograniczenie się i odpowiedzialność nie można za bardzo liczyć, o czym świadczy oporna realizacja koncepcji społecznej odpowiedzialności biznesu. Jak mi się zdaje, zasada ta działa tylko o tyle, o ile jest z zewnątrz wymuszana.

W żadnej mierze nie neguję znaczenia tego wymiaru polityki gospodarczej, który dokonuje się w porządku operacyjnym i który polega na działaniu instrumentalnym, w tym parametrycznym. Problem tkwi w jego prawidłowym zaadresowaniu. W tym przypadku polityk gospodarczy oddziałuje przede wszystkim na bieżące zachowania uczestników rynku. Horyzont reakcji, które chce wywołać, jest relatywnie krótki, chociaż na ogół mają one dłużej trwające efekty. Działa poprzez wywołanie

konkretnych i konkretnie zaadresowanych impulsów. Musi przyjąć jakiś model reakcji i dostosowuje parametry swego działania w mniejszym lub większym stopniu do tego modelu. Sensu tego wymiaru polityki gospodarczej upatruję w tym, że gospodarka rynkowa funkcjonuje cyklicznie, poprzez wahania koniunktury. Występują w niej procesy samoistne, mające oscylacyjną naturę; są też w niej automatyczne regulatory koniunktury. Dlatego interwencje w ten wymiar funkcjonowania gospodarki rynkowej mogą być relatywnie skuteczne, ale muszą być ostrożne, wyrachowane, tak aby bez poważnej przyczyny nie zakłócać naturalnego cyklu gospodarczego. Taką przyczyną jest zasadniczo takie poważne naruszenie bieżącej równowagi, głównie makroekonomicznej, które może prowadzić do głębokiego załamania gospodarczego. Skłonny byłbym uznać, że w omawianym wymiarze polityka gospodarcza jest polityką łagodzenia zmian koniunktury. Jej głównym zadaniem nie jest samo pobudzanie koniunktury, lecz osłabianie takich jej wahań, które wytrącają gospodarkę ze stanu naturalnej cyklicznej równowagi i grożą utratą samosterowności. Tym samym cel polityki gospodarczej widzę w tym wymiarze bardziej jako cel negatywny – niedopuszczenie do pewnych stanów, które da się parametrycznie zdefiniować. Pozytywny aspekt takiej polityki tkwi w tym, aby gospodarce zapewnić niezbędny poziom stabilności, w warunkach międzynarodowej otwartości i globalizacji przepływów gospodarczych.

Dobrym przykładem tego rodzaju polityki jest polityka pieniężna. W jej przypadku – o ile jest prowadzona w sposób konwencjonalny – mamy do czynienia z parametrycznym wytyczeniem bezpośredniego celu oraz ustaleniem pasma dopuszczalnych odchyłeń, które powinny być interpretowane jako uzasadnienie do zaniechania działań korygujących, gdyż pozostawanie inflacji w tym przedziale świadczy, że mechanizm rynkowy jest sprawny. Mamy tu do czynienia z wyrazistym przykładem polityki opartej na danych. Istotne jest jednak dostrzeżenie, że w tym przypadku ważniejsze jest raczej niepodjęmowanie działań, nieinterweniowanie, o ile inflacja w przewidywalnym (w tym przypadku krótkim) okresie będzie pozostawać w wyznaczonym przedziale. Jest to zatem przykład *evidence-based non-policy*. I o to w przypadku polityki koniunkturalnej przede wszystkim chodzi – aby nie podejmować zbędnych interwencji, przede wszystkim nie szkodzić.

Mam wrażenie, że także w przypadku polityki fiskalnej i innych aspektów bieżącej (koniunkturalnej) polityki można byłoby stworzyć zbliżone do polityki pieniężnej algorytmy reakcji polityki publicznej. Między innymi pod kątem widzenia zagrożeń upadłością przedsiębiorstw i potencjalnych zakłóceń na rynku pracy trwają prace nad Instrumentem Szybkiego Reagowania, który miałby eliminować uznaniowość reakcji władzy publicznej w tym wymiarze i określać jej dopuszczalność oraz narzędzia.

Oczywiście polityki zorientowanej na stabilność gospodarki nie można odebrać od jej innych wymiarów i celów, w tym szczególnie od polityki strukturalnej, ale w jej przypadku inny jest cel i sposób działania. Tylko dobrze wypełniając swoje podstawowe zadanie, którym jest zapewnienie stabilności gospodarki,

polityka koniunkturalna może sprzyjać osiągnięciu także innych celów polityki gospodarczej, np. sprzyjać wzrostowi gospodarczemu. Jeśli zostanie ona bezpośrednio podporządkowana tym innym celom, to najczęściej dochodzi do zakłócenia stabilności gospodarki i niepowodzenia w osiągnięciu tych innych celów w średnim okresie.

Trudność w prowadzeniu polityki gospodarczej w wymiarze operacyjnym tkwi w tym, że nie potrafimy łatwo odróżnić zjawisk koniunkturalnych, cyklicznych oscylacji wokół naturalnych dla danej gospodarki punktów równowagi od procesów strukturalnej zmiany, które powodują przesuwanie się tych punktów równowagi. Ponadto prowadzenie skutecznej polityki koniunkturalnej wymaga wysokiej wiedzy eksperckiej oraz niemałych umiejętności posługiwania się nią. Wymaga też jeszcze czegoś, co w parlamentarno-gabinetowych systemach politycznych jest trudne do osiągnięcia – niezależności działań ekspercko-operacyjnych względem politycznej rywalizacji o władzę. To, co stosunkowo dobrze działa w przypadku organów polityki pieniężnej i niezależnych banków centralnych, jest trudne do zastosowania w przypadku np. polityki fiskalnej i struktur rządowych. Stąd między innymi pomysł tworzenia państwowych rad fiskalnych, wzorowanych na przykładzie rad polityki pieniężnej.

Z przekonaniem jednak twierdzę, że dla dobrej polityki gospodarczej jej wymiar strukturalny współcześnie staje się istotniejszy niż wymiar koniunkturalny. W tym wymiarze polityka gospodarcza, aby być skuteczną, musi przebiegać zasadniczo w porządku instytucjonalnym, a nie w porządku operacyjnym. Jest tak dlatego, że cele polityki strukturalnej nie są możliwe do osiągnięcia w efekcie działania w schemacie bodziec-reakcja. Nie można ich wywołać wprost, wynikają one ze znacznie bardziej złożonych relacji, w tym interaktywności, czyli procesu, w którym waży komunikacja, interpretacja i refleksyjne uczenie się. Proces ten prowadzi do tożsamościowej przemiany po stronie uczestników gospodarki i tylko wtedy rzeczywiście zachodzą pożądane i oczekiwane zmiany gospodarcze. To są zmiany rozwojowe, a nie oscylacyjne. Takie zmiany wytrącają gospodarkę z równowagi koniunkturalnej. Nie są automatycznie odwracalne i przesuwają naturalne punkty równowagi koniunkturalnej.

Jeśli polityka gospodarcza nie odnosi się do porządku instytucjonalnego, to brak jej strategicznego fundamentu i nie jest w stanie reagować na strukturalne wyzwania, nawet jeśli je prawidłowo rozpoznaje. Można oczywiście próbować wywoływać zmiany strukturalne poprzez samo dostosowanie parametrów gospodarczych, ale zdaje mi się, że jest to skazane na niepowodzenie. Jeśli nie dokonany odpowiednich zmian instytucjonalnych (systemowych), to dostosowanie uczestników gospodarki do modyfikacji parametrów będzie pasywne, zachowawcze: będą starali się działać tak, aby – nie zmieniając sposobu swego postępowania – uzyskać dodatkowe korzyści lub zminimalizować straty. Będą starali się grać trochę inaczej, ale według tych samych reguł. Jeżeli chcemy, aby uczestnicy danego systemu społecznego rzeczywiście inaczej działali, dążyli do czegoś innego i w inny sposób, to

musimy dokonać modyfikacji instytucjonalnych reguł tego systemu. Strukturalne zmiany w funkcjonowaniu uniwersytetów nie nastąpią tylko dlatego, że zmniejszymy lub zwiększymy ich publiczne finansowanie (choć trzeba je w Polsce wyraźnie zwiększyć) lub zmodyfikujemy nieco algorytm przyznawania dotacji oraz kryteria punktacji czasopism. Potrzebne są rozwiązania instytucjonalne, które spowodują zmianę relacji między różnymi grupami interesariuszy takiej struktury (organizacji), jaką jest uniwersytet.

Oczywiście mechanizm rynkowy sam prowadzi do określonych zmian strukturalnych, ale niekoniecznie są to zmiany korzystne dla społeczeństwa, gospodarki i samego rynku, czego przejawem jest konkurencja prowadząca do monopolizacji. Nie można wywoływać zmian strukturalnych w gospodarce z pominięciem rynku, ale też nie są one możliwe tylko za sprawą działania samego rynku. Sam rynek może prowadzić do pewnych stanów równowagi, które należy uznać za niekorzystne, petryfikujące istniejące struktury gospodarcze. Takie stany równowagi są dysfunkcyjne względem rozwoju, prowadzą do regresu, zastoju, wyczerpywania się zasobów gospodarczych, czego przejawem mogą być określone formy międzynarodowego podziału pracy utrwalające antyrozwojową zależność słabych gospodarek narodowych. Konieczne dla rozwoju zmiany strukturalne nie wystąpią w takim przypadku bez interwencji publicznej, która powinna polegać np. na innym instytucjonalnym uregulowaniu zasad handlu międzynarodowego.

Aby jednak takie nowe instytucjonalne reguły zostały ustanowione, niezbędna jest refleksja odniesiona do tego, czemu ma służyć gospodarka, co chcemy osiągnąć zmieniając te reguły, do jakich wartości się odwołujemy projektując je. Nie wystarczy w takim przypadku orientować się wyłącznie na wartości prakseologiczne, w tym efektywność ekonomiczną. Odpowiedź na pytanie o to, czemu ma służyć to co gospodarcze, nie może być wywiedziona wyłącznie z gospodarki czy ekonomii. Musi być zakorzeniona w tym co pozagospodarcze, w tym co społeczne, a także nawiązywać do ustaleń innych nauk społecznych, w tym antropologii. Chyba że ktoś uparcie utożsamia efektywność ekonomiczną ze społeczną korzyścią, a dobra ekonomiczne (materialne) z dobrem w ogóle.

Nie proponuję, aby organizacyjnie rozgraniczać prowadzenie polityki gospodarczej w trzech wyróżnionych wymiarach (instrumentalnym, instytucjonalnym i celowościowym). Te same podmioty mogą się angażować w każdy z tych wymiarów, a przynajmniej w dwa z nich. Przykładem jest stopniowe włączanie do domeny banków centralnych elementów polityki makroostrożnościowej, co nie polega tylko na rozbudowaniu ich instrumentarium, ale także dodaniu im kompetencji w sferze ustanawiania instytucjonalnych reguł (choć nie mogą tego czynić samodzielnie). Idzie tu o stworzenie skutecznego mechanizmu koordynacji działań podmiotów odpowiedzialnych za politykę monetarną, politykę fiskalną i politykę nadzorczą. Przy czym uprawnienia podmiotów tworzących radę ryzyka systemowego powinny być nadawane im przez ustawodawcę i nie mogą wynikać z domniemania.

4. Nowa teoria dóbr ekonomicznych

Na ogół jednak zrozumienie, że polityka gospodarcza ma te trzy zasadnicze wymiary (instrumentalny, instytucjonalny i celowościowy) pozostaje poza percepcją polityków. Dlaczego? Myślę, że nie wynika to tylko z tego, że politycy są „więźniami” politycznego cyklu wyborczego i podejmują przede wszystkim działania „wartościowane” poprzez szansę utrzymania zdobytej władzy i inne możliwości z tym związane, będące pochodnymi tego sukcesu. Jestem przekonany, że wynika to głównie z tego, jak jest rozumiana przez nich polityka, a tym samym państwo, oraz z tego, jak rozumiana jest przez nich gospodarka.

W kwestii rozumienia gospodarki kluczowe wydaje się to, że w ślad za głównym nurtem ekonomii politycy utożsamiają gospodarkę z rynkiem. Zatem przede wszystkim rynkiem są zainteresowani i w zależności od swych przekonań doktrynalnych gotowi mniej lub bardziej w funkcjonowanie rynku ingerować. W konsekwencji zamykają się w schemacie państwo – rynek. Neoliberalna rewolucja przesunęła zwrotnicę w kierunku „rynek”. Gdy teraz patrzymy na to, co wielu neoliberalistów postuluje lub jawnie aprobuje, to przecieramy oczy. Przecież te wszystkie wielkie programy antykryzysowe i idące w setki miliardów pakiety stymulacyjne to odwracanie biegu rzeki. Teraz używa się ekonomicznych zasobów i siły państwa, aby zaradzić kryzysowi spowodowanemu jego polityczno-gospodarczą abdykacją. Mamy w tym przypadku oczywisty przejaw myślenia utożsamiającego politykę z państwem oraz – z drugiej strony – gospodarkę z rynkiem.

Te uproszczenia są pochodną słabości teorii dóbr dominującej w neoklasycznej ekonomii. Najczęściej ekonomiści i politycy gospodarczy odwołują się do ogromnie upraszczającego schematu rozróżniającego jedynie „dobra publiczne” i „dobra rynkowe” (prywatne). Niewielu próbuje wyjść poza te ramy i dostrzec występowanie także dóbr innego rodzaju.

Problemem podejmowanym przez neoklasyczną teorię ekonomii jest optymalizacja ilości dóbr publicznych. Formalnym rozwiązaniem tego zagadnienia jest reguła, zgodnie z którą suma krańcowych stóp substytucji pomiędzy dobrem publicznym a dobrem prywatnym dla dwu jednostek musi być równa kosztowi krańcowemu dostarczenia (dodatkowej jednostki) dobra publicznego. Teoria ta podpowiada także dwa instytucjonalne mechanizmy stosowania tej formuły. Jednym z nich jest głosowanie, drugim imitacja rynkowego systemu alokacji.

Łatwo dostrzec, że oba te sposoby są praktycznie niewykonalne. Nie da się stworzyć systemu powszechnego głosowania, w którym można byłoby decydować o skali i proporcji dostarczania przez państwo różnego rodzaju dóbr publicznych. Nie da się też stworzyć algorytmu obliczeniowego, który imitowałby zachowania uczestników rynku. Są to idee utopijne. Wytwarzaniem dóbr, w tym nawet publicznych, nie można centralnie sterować. Praktycznie państwo może natomiast kreować – poprzez swoją politykę – odpowiednie rozwiązania instytucjonalne, które będą w określony sposób

Tabela 1. Typologia dóbr

Wyszczególnienie	Rywalizacyjne w konsumpcji	Nierivalizacyjne w konsumpcji
Wykluczalność z konsumpcji	dobra prywatne	dobra klubowe
Niewykluczalność z konsumpcji	dobra wspólnego użytkowania (<i>common pool</i>)	czyste dobra publiczne

Źródło: Surdej (2006, s. 53).

determinować proporcje wytwarzania różnego rodzaju dóbr. I to jest jedna z istotnych funkcji nowoczesnego państwa, mieszcząca się w zakresie polityki rozwoju.

Oto jak wygląda powszechnie przyjęty w ekonomii neoklasycznej schemat klasyfikacji dóbr (zob. tab. 1).

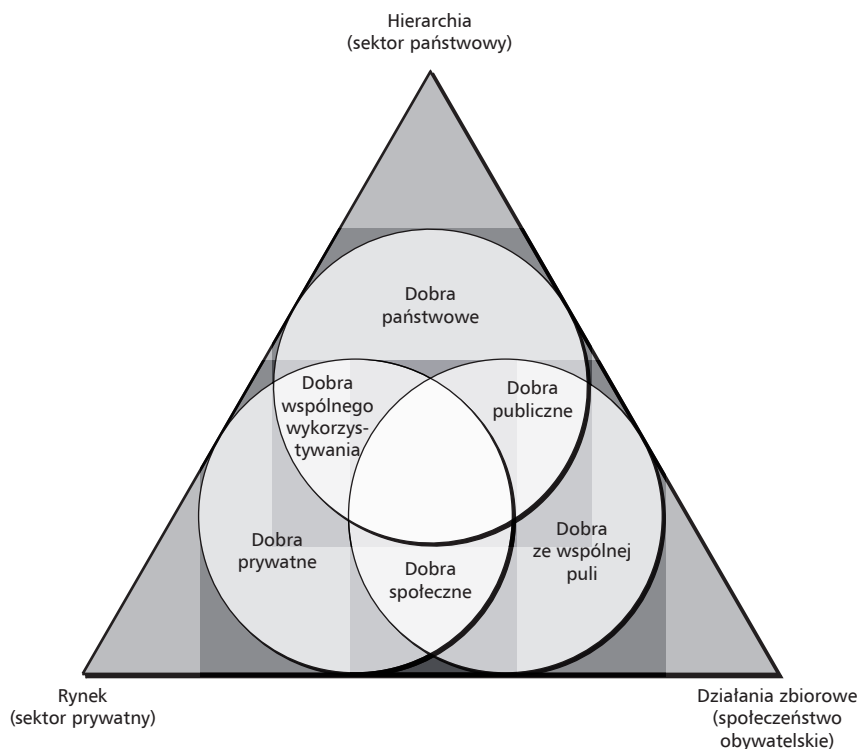
Powyższa typologia jest zdecydowanie zbyt wąska. Bardziej rozbudowaną propozycję przedstawił R. Picciotto (1999, s. 199–203). Najistotniejszy walor jego podejścia tkwi w tym, że autor wpisuje zaproponowaną przez siebie klasyfikację dóbr w koncepcję trójsektorowego społeczeństwa, w której obok sfery publicznej i prywatnej występuje także sfera obywatelska (wspólnotowa). Te trzy sektory społeczeństwa pełnią trzy podstawowe i komplementarne funkcje. Sektor publiczny ma zapewniać bezpieczeństwo, sektor prywatny możliwości działania jednostek, a sektor obywatelski ma zapewnić jednostkom podmiotowość (*empowerment*). Te trzy sektory są z zasady zorientowane na wytwarzanie innych dóbr. Picciotto zaproponował w konsekwencji klasyfikację dóbr według tego, kto je wytwarza oraz komu i na jakich zasadach je oferuje.

Klasyfikacja ta obejmuje (zob. rys. 3):

- dobra rządowe (*government goods*) – wytwarza je sektor publiczny na swoje potrzeby, typowym przykładem może być działalność tajnych służb czy urzędów skarbowych;
- dobra publiczne (*public goods*) – wytwarzane przez sektor publiczny na potrzeby obywateli, typowym przykładem może być działalność policji czy usługi z zakresu zdrowia publicznego;
- dobra ryczałtowe (*toll goods*) – wytwarzane przez różne sektory, udostępniane każdemu za ryczałtową opłatą, typowym przykładem są autostrady czy parkingi;
- dobra prywatne (*private goods*) – typowe dobra rynkowe wytwarzane przez sektor prywatny w celach komercyjnych,
- dobra wspólnotowe (*common pool goods*) – wytwarzane przez różnego rodzaju zbiorowości na potrzeby swoich członków;
- dobra obywatelskie (*civil goods*) – wytwarzane przez różne sektory, ale tylko dla obywateli upoważnionych do korzystania z nich.

Klasyfikację tę można wzbogacać o dodatkowe składniki, np. wyróżniając szczególnego rodzaju dobra prywatne (np. dobra prestiżowe) czy też dodając skalę ich wy-

Rysunek 3. Typologia dóbr i usług



Źródło: Picciotto (1999, s. 201).

tworzenia – globalną, międzynarodową, narodową czy regionalną (stąd m.in. coraz częściej operuje się pojęciem „globalnych dóbr publicznych”).

Zwolennicy klasycznej teorii dóbr przyjmują, że niektóre usługi powinny mieć publiczny charakter, aby w ten sposób uzyskać określone cele redystrybucyjne. Przykładami takich usług są dla nich: edukacja, ochrona zdrowia, pomoc społeczna oraz mieszkalnictwo. W ślad za Richardem Musgravem (1938, s. 213–237) dobra związane z tego rodzaju usługami są określane jako „dobra społecznie pożyteczne” (*merit goods*). *Merit goods* w odróżnieniu od *public goods* nie muszą być finansowane z budżetu, ale jako dobra społecznie pożądane powinny być wspierane publicznie, np. przez niższe opodatkowanie czy wyłączenie z opodatkowania, subsydiowanie. Przez to stają się dostępne dla każdego obywatela, choć mogłyby być dostarczane jako dobra prywatne – ale wtedy zakres ich konsumpcji byłby mniejszy.

W moim przekonaniu takie postawienie sprawy nie jest właściwe. Tego rodzaju usługi tylko w pewnym zakresie powinny być dostarczane przez władzę publiczną. Monopol władzy publicznej na ich oferowanie to rozwiązanie nieefektywne. Znacznie rozsądniej jest dopuścić do tego, aby mogły być oferowane przez podmioty o odmiennym statusie prawnowłasnościowym. Nie ma też żadnego powodu, aby dobra związane z tego rodzaju usługami były w całości finansowane budżeto-

wo. Przeciwnie, mechanizmy ich finansowania powinny być zróżnicowane i złożone. Tym samym rola władzy publicznej w zapewnianiu różnym konsumentom *merit goods* powinna być zróżnicowana. Z pewnością powinna ona zadbać o to, aby tego rodzaju dobra były faktycznie dostępne i miały odpowiednio wysoką jakość. Natomiast nie powinna zajmować się ich dostarczaniem, powinna raczej koncentrować się na tworzeniu odpowiednich warunków, aby inne podmioty były w stanie dostarczać te dobra i były tym zainteresowane, a konsumenci mogli i chcieli z nich korzystać. Jednym z kluczowych tego komponentów powinno być działanie władzy publicznej na rzecz różnorodności mechanizmów dostarczania dóbr i stwarzania konsumentom (obywatelom) możliwości wyboru dogodnego sposobu korzystania z nich. W rachubę wchodzi takie mechanizmy jak różne formy finansowania budżetowego, ubezpieczenie obowiązkowe i dobrowolne, publiczne, prywatne i wzajemnościowe, finansowanie prywatne oraz różnego rodzaju rozwiązania hybrydowe.

Konstrukcja systemu dostarczania dóbr w danej dziedzinie powinna być taka, aby stworzyć jednostkom i grupom społecznym możliwie szeroki zakres wyboru dóbr i sposobów korzystania z nich. Między innymi dając im możliwość wyboru między różnymi ofertami tych dóbr (opcja *exit*), ale także faktyczny wpływ na to, przez kogo i w jaki sposób są oferowane (opcja *voice*). Instytucje społeczne powinny przy tym kreować i taką możliwość, że obywatele są nie tylko konsumentami określonych dóbr, lecz także mogą być ich wytwórcami.

Kształtowanie nowoczesnych kompleksowych systemów dostarczania dóbr wymaga rewizji spojrzenia na relacje między podstawowymi segmentami aktywności gospodarczej, a mianowicie gospodarstwami domowymi (rodzinami), biznesem, państwem i stowarzyszeniami (fundacjami). Trzeba też przyjąć, że w przypadku wielu dóbr żadna organizacyjna forma ich dostarczania nie ma trwałej i bezwzględnej przewagi. A zatem dopuszczenie do rywalizacji różnych form organizacyjnych dostarczania dóbr oraz formowania się nowych hybrydowych form organizacyjnych jest postulatem rozsądnym. W ten sposób najskuteczniej można zapewnić występowanie w gospodarce procesów rekombinacji i rekompozycji, które wyznaczają zmiany strukturalne i warunkują dostosowywanie się modelu rozwoju. Przyjęcie takiego podejścia oznacza, że w praktyce systemy dostarczania większości dóbr muszą być systemami mieszanymi i otwartymi. W krajach wysoko rozwiniętych w coraz większym stopniu tak się dzieje. Z takiego myślenia wyrasta między innymi koncepcja *welfare mix*, której orędownicy postulują zastępowanie tradycyjnego jednosektorowego podejścia do polityki społecznej podejściem wielosektorowym i odchodzenie od klasycznej formuły państwa opiekuńczego na rzecz współdziałania w obszarze usług społecznych państwa, rynku, organizacji społecznych oraz wspólnot gospodarstw domowych.

Kompleksowość nowoczesnych systemów dostarczania dóbr polega nie tylko na różnorodności form organizacyjnych ich dostawców, ale także na wielości źródeł i mechanizmów ich finansowania. Nie chodzi tylko o to, że różne dobra mogą być fi-

nansowane ze środków prywatnych, publicznych lub obywatelskich, lecz także o to, że w przypadku tych samych dóbr te źródła mogą występować równolegle, a czasami wdrażane są mieszane mechanizmy finansowania określonych dóbr, np. publiczno-prywatne (jak częściowa odpłatność lub opłata ryczałtowa za dostęp do świadczeń medycznych objętych zasadniczo finansowaniem publicznym).

Cechą kompleksowych systemów dostarczania dóbr jest i to, że granice między ich wytwarzaniem i konsumowaniem – kiedyś bardzo wyraźne – powoli się zacierają, co odzwierciedla coraz powszechniejsze pojęcie „prosumenci”, czyli ci, którzy jednocześnie wytwarzają i konsumują, odnoszone zwłaszcza do dóbr symbolicznych, w tym dóbr kultury czy informacji. Coraz częściej współcześni konsumenci nabywają nie pojedyncze dobra, lecz dostęp do zintegrowanych systemów i pakietów użytkowych. Nikogo obecnie nie dziwi, że komputer, telefon komórkowy czy dekodery jest oferowany za darmo lub za symboliczną opłatą – pod warunkiem, że konsument zobowiąże się korzystać z pakietu komplementarnych usług oferowanych przez dostawcę. To zresztą jest szczególnym przejawem innego zjawiska charakterystycznego dla współczesnej gospodarki, a mianowicie zacierania się granic między produkcją i usługami oraz przełamywania rozdzielenia podaży i popytu. Nowoczesne systemy dostarczania dóbr wykorzystują złożone łańcuchy produkcyjno-usługowe, a jednocześnie włączają konsumenta w ich interaktywne kreowanie. Często to właśnie kreowana sieć interakcji między wytwórcą i konsumentem dóbr tworzy wartość dodaną w gospodarce opartej na wiedzy.

Trzeba jednak wyraźnie podkreślić, że formowanie kompleksowych systemów dostarczania dóbr, w tym zwłaszcza usług społecznych i dóbr społecznie pożądaných, nie jest możliwe, jeśli nie następuje wyraźne poszerzenie kryteriów oceny (ewaluacji) tych systemów, w tym rewizja spojrzenia na kwestię efektywności i odpowiedzialności. W szczególności kryterium efektywności wykorzystania zasobów powinno zostać uzupełnione o kryteria dotyczące respektowania stanowiska interesariuszy i rzeczywistej odpowiedzialności dostawców dóbr wobec nich oraz edukacji i aktywizacji społecznej. Idzie tu o to, czy działanie dostawców dóbr skutecznie wpływa na samowiedzę społeczną oraz sprzyja innowacjom społecznym, a tym samym czy służy trwałemu rozwiązywaniu określonych problemów społecznych.

5. Uwagi końcowe

Zaproponowany tutaj tok rozumowania ma prowadzić do przywrócenia zależności między sferą wytwórczą i sferą finansową gospodarki kapitalistycznej, ale nie poprzez samą rewizję funkcjonowania sfery finansowej, choć także, lecz również przez zasadnicze przeobrażenie sfery wytwórczej, w tym szczególnie rozwinięcie relacji między rynkiem a innymi segmentami działalności gospodarczej, w szczególności zaś dopuszczenie do rozwinięcia się równolegle do mechanizmu waloryzacji rynkowej innych mechanizmów waloryzacji ekonomicznej.

Fundamentalna zmiana cywilizacyjna nie polega dziś tylko na tym, że dobra i usługi symboliczne, niematerialne – w tym dobra i usługi kulturalne – stanowią coraz większy wolumen wytwarzania i konsumpcji, ale na tym, że sfera symboliczna przejmując w mechanizmie rozwoju gospodarczego tę rolę, którą dotychczas wypełniała sfera materialna. A to powoduje, że zmienia się nie tylko gospodarka, ale także społeczeństwo i państwo.

Waloryzacja rynkowa, polegająca na utowarowieniu dóbr i usług, nie może być dalej uznawana za nadrzędny i dominujący oraz niczym nieograniczany mechanizm wytwarzania wartości ekonomicznej. Jest to mechanizm dla rozwoju gospodarczego konieczny, ale nie może on eliminować innych mechanizmów. Jeśli tak się dzieje, dochodzi do załamania gospodarki. Tak samo zresztą jak w przypadku gospodarki, w której rynkowy mechanizm waloryzacji zostanie władczo zmarginalizowany. Trzeba dzisiaj, doświadczając globalnego kryzysu, powiedzieć, że rynkowy mechanizm waloryzacji nie będzie sprawny, jeśli nie dopuścimy innych mechanizmów tworzenia wartości dodatkowej (waloryzacji) i nie poszerzymy dla nich pola.

Takie mechanizmy będą generowane tylko wówczas, gdy w przestrzeni działalności gospodarczej pojawią się ze znaczącym nasileniem różne i inne niż przedsiębiorstwa prywatne i komercyjne formy organizacyjne – także w wyniku krzyżowania się różnych form organizacyjnych i powstawania form hybrydalnych. Aby jednak różne mechanizmy waloryzacji mogły współistnieć w danej gospodarce, muszą wystąpić sprzyjające temu systemowe warunki, jak np. edukacja kulturalna czy silny segment ekonomii społecznej.

Generalnie, nie dostrzegamy tych innych, nowych możliwości głównie dlatego, że jesteśmy maruderami utartych ścieżek i więźniami dominujących myślowych schematów. Przykładowo rozmowa ludzi kultury i ekonomii, w której ostatnio często uczestniczę, wiedzie siłą przyzwyczajenia do dwóch skrajności – albo przemysły kreatywne, czyli tak czy owak nowoczesna komercja, albo ucieczka w stronę państwowego mecenatu.

Neoliberalna rewolucja pchnęła współczesną gospodarkę w kierunku powszechnej komodyfikacji i nadmiernej konsumpcji napędzanej kredytem (kredytowany konsumeryzm). Odwrócenie tej tendencji warunkuje przezwyciężenie obecnego kryzysu. Będzie to możliwe jednak wtedy, kiedy sięgając po zasoby kultury, otworzymy szeroko przestrzeń relacji między rynkiem, państwem i społeczeństwem obywatelskim, stwarzając różnym podmiotom możliwość stosowania różnych i ustanawiania nowych sposobów wytwarzania dóbr ekonomicznych i mechanizmów waloryzacji. Odwołujących się m.in. do partnerskiego łączenia zasobów kontrolowanych przez różnego rodzaju organizacje.

A zacząć trzeba od prostej konstatacji: gospodarka to nie to samo co rynek. Między innymi dlatego, że w nieuchronny sposób także państwo jest podmiotem gospodarczym – nawet państwo w neoliberalnym wydaniu. Gdyby nawet pozbawić je możliwości prowadzenia bezpośredniej działalności gospodarczej, czyli bycia właścicielem oraz inwestorem, a tym samym wyeliminować sektor publiczny w gospodarce,

co jest praktycznie niemożliwe i teoretycznie absurdalne, to i tak państwo byłoby wielkim podmiotem gospodarczym z co najmniej dwóch innych powodów – zakupów (zamówienia publiczne) oraz redystrybucyjnych funkcji budżetu. Nawet w państwach rządzonych przez twardych neoliberalistów przez budżet państwa przepływają strumienie finansowe co najmniej rzędu 30% PKB, a przeciętnie w krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej znacznie większe.

Skoro państwo nieuchronnie jest wielkim podmiotem gospodarczym, to tym samym nie jest możliwe jego odseparowanie od gospodarki. Rozumowanie „albo rynek, albo państwo” staje się bezsensowne. Czym się to praktycznie kończy, widzimy dobitnie teraz. Pozostaje przyjąć, że państwo i gospodarka są względem siebie komplementarne i autonomiczne. Wówczas jednak zastanowić się musimy nad tym, jak ma wyglądać współdziałanie państwa i gospodarki, jak je skutecznie i efektywnie zapewnić. Przy tym odrzucając możliwość separacji, rozdzielenia państwa i gospodarki, nie możemy zejść na przeciwstawną pozycję jakiejś formy „symbiozy”, bo to oznaczałoby w praktyce etatyzm gospodarczy i zniesienie rynku, z konsekwencjami, które również już znamy z historii, a przy tym ćwiczyliśmy to na własnej skórze.

Oczywiście nie znaczy to, że relacje między państwem i gospodarką nie mają już takiego znaczenia i mogą być dowolne. Zasadnicza sprawa to dostrzeżenie, że państwo jest i musi być podmiotem gospodarczym, czyli jest uczestnikiem rynku, ale też jest i musi być podmiotem politycznym, który reguluje działalność rynku oraz go konstytuuje, będąc prawodawcą i egzekutorem prawa. To praktycznie oznacza, że aby państwo mogło skutecznie wypełniać swoje zewnętrzne (polityczne) funkcje wobec gospodarki, musi świadomie ograniczać swoją bezpośrednią działalność gospodarczą. Im bardziej jest ona rozbudowana, a państwo staje się uczestnikiem gry rynkowej, tym będzie mniej skutecznym jej regulatorem.

Stąd nieortodoksyjni zwolennicy gospodarki rynkowej uważają na ogół, że trzeba znaleźć dla relacji państwo – gospodarka jakąś odpowiednią równowagę, jakąś „złotą proporcję”. Prowadzą takie rozważania i czynią takie poszukiwania w przekonaniu, że rynek i państwo są najważniejszymi instytucjami regulującymi zachowania podmiotów gospodarczych.

Nie można się z tym zgodzić. Zasadniczy problem tkwi w tym, że fałszywe jest założenie o możliwości uzyskania trwałej systemowej (instytucjonalnej) równowagi. Cechą współczesnych społeczeństw jest ciągła zmiana. A tym samym nie można takiej równowagi uzyskać na trwałe. Każdy stan równowagi jest przejściowy, nietrwały. A zatem relacje między państwem i gospodarką są i muszą być zmienne. Przesuwanie się tylko wahadła raz w jedną i potem w drugą stronę nic nie daje.

Rozwiązanie tego dylematu, czyli uzyskanie zdolności do kreowania „względnej równowagi”, wymaga dopuszczenia i sięgnięcia po jeszcze inne mechanizmy instytucjonalne. To jednakże oznacza, że relacje państwo – gospodarka są i muszą być w pewnym zakresie zmienne. A rola państwa polega nie tylko na uczestnictwie w rynku oraz jego regulowaniu i konstytuowaniu, ale też na zdolności kreowania i promowaniu także innych mechanizmów koordynacji zbiorowych (społecznych)

działań, odwołujących się do innych ludzkich motywów niż dążenie do zysku czy dominacji. Państwo w takim razie staje się swego rodzaju „metaregulatorem”, którego działanie ma umożliwiać przechodzenie od jednych do innych łańcuchów instytucjonalnych, w zależności od zmiennych okoliczności i charakteru kolejnych zagrożeń i wyzwań. A to jest nadzwyczaj trudne, gdyż wiąże się ze szczególną zdolnością państwa do świadomego kreowania zmian i rozwiązań instytucjonalnych, w następstwie złożonej refleksji co do skuteczności istniejących już mechanizmów koordynacji. Nie jest to możliwe bez obywatelskiego dyskursu i szerokiego partnerstwa. Ponadto niezbędna do tego jest przestrzeń społecznego eksperymentowania w mikrospołecznej skali – tak, aby testować przydatność różnych rozwiązań bez groźby wejścia na ścieżkę totalitaryzmu.

Mój wywód koresponduje z tezami Davida S. Landes (2007) o źródłach bogactwa i nędzy narodów. Jego zdaniem, jeśli historia rozwoju gospodarczego czegoś uczy, to tego, że o wszystkim przesądza kultura (s. 577). Landes dodaje jednak: „kultura nie działa sama” i często jej działania blokuje „zły rząd”. Z dalszego jego wywodu wynika jasny wniosek – kultura i „dobry rząd”, czyli rząd zdolny do tworzenia dobrego ładu instytucjonalnego, to kombinacja przesądzająca o bogactwie lub nędzy narodów (s. 558 i następne). Landes zwraca uwagę na centralne znaczenie mechanizmów społecznego uczenia się w procesach rozwojowych i konieczność ich osadzenia w kulturze racjonalnie pomyślanego eksperymentowania; „(...) trzeba wciąż próbować. Nie ma cudów. Nie ma perfekcji. Nie ma milenium. Nie ma apokalipsy. Musimy zachować sceptyczną wiarę, unikać dogmatów, patrzeć i słuchać, starać się jasno określać cele, by lepiej wybrać środki” (s. 585).

Obecny kryzys pokazuje wyraźnie, że w teorii potrzebujemy nowej syntezy „ekonomicznej teorii państwa” oraz „politycznej teorii gospodarki”. Taka synteza będzie możliwa tylko wówczas, jeśli ekonomiści zaczną znacznie szerzej korzystać z dorobku innych nauk społecznych oraz biologii (teoria ewolucji). Uczynią ekonomię bardziej tym, czym była u swego zarania – nauką społeczną, a nie techniczną. Co nie znaczy, że w ekonomii nie należy cenić ścisłości rozumowania i wywodu. Tym samym nastąpiłoby nie tyle odrzucenie głównego nurtu, ale jego wyraźne przesunięcie w inne miejsce. Ten paradygmat, który jest obecnie nazywany „ekonomią głównego nurtu”, był kiedyś twórczy i żywy, ale z czasem wyprowadził nas na intelektualną mieliznę. Najwyższa pora, aby się z niej wydostać.

Natomiast gdy idzie o stronę praktyczną, czyli politykę gospodarczą, to trzeba przestrzegać przed rosnącym przekonaniem, że mechaniczny powrót do interwencji państwa w stylu keynesowskim, czyli hurtowe zanegowanie „neoliberalnej rewolucji”, jest remedium na kryzys. To może być co najwyżej doraźny środek zaradczy, bardziej przeciwbólowy niż leczniczy. Rynki nie były perfekcyjne, nie są perfekcyjne i perfekcyjnymi ich nie uczynimy. Ale są niezbędne, aby rozwój trwał. Zasadniczych pozytywnych odpowiedzi trzeba natomiast szukać nie w samym państwie czy rynku, lecz po stronie kultury i społeczeństwa, które nie są tylko instytucjami pośredniczącymi między państwem i rynkiem. I jeśli nie uzyskają niezbędnego poziomu samo-

organizacji i autonomii, to nie będzie dobrze funkcjonować ani państwo, ani rynek. Tylko zwrócenie się tamtą stroną otworzy nowe możliwości rozwojowe.

Konkluzja

Możliwości przezwyciężenia obecnego kryzysu wiązać należy przede wszystkim z koniecznością głębokiej rewizji ekonomii głównego nurtu, w tym przywrócenia znaczenia ekonomii politycznej, którą w naszym przypadku odrzuciliśmy, hurtem odrzucając jej marksistowską postać. To otwiera drogę do formułowania nowoczesnej teorii ekonomicznej państwa. A w ślad za tym mamy szansę formułowania nowej doktryny polityki gospodarczej oraz tworzenia jej właściwych ram instytucjonalnych.

Polityka gospodarcza, aby mogła adekwatnie odpowiedzieć na trzy podstawowe rodzaje pytań (po co?, na podstawie jakich reguł?, jak?), musi kojarzyć działanie trzech typów decydentów (ekspertów, menedżerów, przywódców), funkcjonujących w trzech różnych porządkach (operacyjnym, systemowym i aksjologicznym) i dysponujących trzema rodzajami wiedzy społecznej. Praktycznie nie idzie przy tym o to, aby te wszystkie aspekty były idealnie do siebie dopasowane, bo to niemożliwe. Zasadnicze znaczenie dla powodzenia działań publicznych ma natomiast to, czy te komponenty faktycznie występują i czy współdziałają w stopniu co najmniej zadowalającym. Jeśli nie, to polityka publiczna jest skazana na niepowodzenie, wywołuje następstwa niezgodne z oczekiwanymi i nie przyczynia się do rozwoju społeczno-gospodarczego.

Bibliografia

1. Amin A., Hausner J., *Beyond Market and Hierarchy. Interactive Governance and Social Complexity*, Edward Elgar, Cheltenham 1997.
2. Fox Ch.J., Miller H.T., *Postmodern Public Administration. Toward Discourse*, SAGE Publications, Thousand Oaks 1995.
3. Hausner J., *Populistyczne zagrożenie w procesie transformacji społeczeństwa socjalistycznego*, Fundacja im. Friedricha Eberta, Warszawa 1992.
4. Landes D.S., *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA, Warszawa 2007.
5. Musgrave R.A., *The Voluntary Exchange Theory of Public Economy*, „Quarterly Journal of Economics” 1938, vol. 53.
6. Orillard M., *Cognitive Networks and Self-Organization in a Complex Socio-Economic Environment*, w: *Beyond Market and Hierarchy. Interactive Governance and Social Complexity*, red. A. Amin, J. Hausner, Edward Elgar, Cheltenham 1997.
7. Picciotto R., *Personal Reflection on the Policy Dialogue*, w: *Inclusion, Justice, and Poverty Reduction*, red. G. Kochendörfer-Lucius, B. Pleskovic, German Foundation for International Development (DSE), 1999.
8. Rodrik D., *Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*, „Journal of Economic Literature” 2006, vol. 44, nr 4.
9. Sabel Ch.F., *Constitutional Ordering in Historical Context*, w: *Games in Hierarchies and Networks*, red. F.W. Scharpf, Westview Press, Boulder 1993.

10. Stark D., Bruszt L., *Postsocialist Pathways. Transforming Politics and Property in East Central Europe*, Cambridge University Press, Cambridge 1998.
11. Surdej A., *Determinanty regulacji administracyjnoprawnych w oddziaływaniu państwa na gospodarkę*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Kraków 2006.

Jerzy Osiatyński*

CZY TRWAŁE WYPEŁNIANIE KRYTERIÓW KONWERGENCJI Z MAASTRICHT MUSI ZAPEWNIAC KORZYŚCI GOSPODARCE?***

Kryteria z Maastricht nie mają charakteru praw czy reguł, które dałoby się wprowadzić z jakiegokolwiek doktryny ekonomicznej. Nawet w stosunku do kryteriów fiskalnych, tj. relacji deficytu do PKB i długu do PKB, można co najwyżej wykazać ich wzajemny związek i powiązanie z tempem wzrostu PKB, ale ich konkretne numeryczne wartości, 3% PKB dla deficytu i 60% dla długu, na gruncie teorii ekonomii w żaden sposób nie dają się uzasadnić. To samo dotyczy kryteriów monetarnych – konkretnej wielkości celu inflacyjnego czy stopy oprocentowania 10-letnich papierów skarbowych. Są więc one raczej jak boje wytyczające kurs nawigacji w celu zapewnienia spójności polityki fiskalnej z pieniądzą.

Większość ekonomistów, polityków gospodarczych i publicystów uważa, że bez względu na termin gotowości Polski do wprowadzenia euro możliwie najszybsze wypełnienie nominalnych kryteriów Maastricht, a zwłaszcza kryteriów fiskalnych, warunkowo będzie dobrze służyć polskiej gospodarce. Zgadzając się co do potrzeby zapewnienia spójności między polityką pieniężną i fiskalną, jak i co do rzeczywistych ograniczeń w zakresie zwiększania relacji długu publicznego do PKB, pogląd ten uważam za dyskusyjny, a w niektórych warunkach błędny.

1. Dlaczego spełnienie kryterium deficytu nie zawsze musi być korzystne?

1.1. Podstawowa tożsamość rachunków narodowych¹

Dobra i usługi wyprodukowane w danym roku, czyli PKB plus wartość szeroko rozumianego importu M (który obejmuje tu wszystkie rozchody na rachunku bieżą-

* Prof. dr hab. Jerzy Osiatyński – Wyższa Szkoła Finansów i Prawa w Bielsku-Białej, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN; e-mail: jerzy.osiatynski@sejm.gov.pl

** Bardzo dziękuję profesorowi Kazimierzowi Łaskiemu za uwagi do wcześniejszych wersji tego artykułu.

¹ Szersza dyskusja wykorzystanych tu ram analitycznych – zob. K. Łaski i J. Osiatyński (2013).

cym bilansu płatniczego), są nabywane przez gospodarstwa domowe (prywatna konsumpcja CP), przedsiębiorstwa prywatne (inwestycje prywatne IP), państwo (G) oraz zagranicę (szeroko rozumiany eksport X , który obejmuje tu wszystkie przychody na rachunku bieżącym bilansu płatniczego):

$$Y + M = CP + IP + G + X. \quad (1)$$

Odejmując obustronnie podatki netto T oraz import M , otrzymujemy:

$$Y - T = CP + IP + (G - T) + (X - M) \quad (2)$$

Lewa strona (2) to dochody do dyspozycji sektora prywatnego, a jego prawa strona to całkowity popyt będący sumą: a) popytu sektora prywatnego, $CP + IP$, b) popytu sektora rządowego, $G - T$ (gdzie $G - T$ to D , deficyt budżetowy, a więc przyrost zadłużenia sektora rządowego), c) nadwyżki obrotów bieżących, $X - M > 0$, lub deficytu obrotów bieżących, $X - M < 0$; różnicę $X - M$ oznaczmy przez E .

Odejmując od obu stron CP , po lewej stronie (2) otrzymujemy oszczędności sektora prywatnego SP (tj. jego dochody do dyspozycji minus jego konsumpcję). Mamy więc: $SP = IP + D + E$ lub

$$SP - IP = D + E, \quad (3)$$

czyli różnica między oszczędnościami prywatnymi SP i prywatnymi inwestycjami IP z definicji równa się sumie różnic między wydatkami i dochodami rządu D oraz między przychodami i rozchodami na rachunku bieżącym bilansu płatniczego E . Innymi słowy, różnica między prywatnymi oszczędnościami i prywatnymi inwestycjami musi się definicyjnie równać sumie salda rachunku bieżącego i deficytu budżetowego (lub nadwyżki budżetowej). Równanie (3) reprezentuje związek między bilansami finansowymi trzech sektorów i ma krytyczne znaczenie dla zrozumienia różnych konsekwencji pierwszego fiskalnego kryterium Maastricht, dotyczącego deficytu sektora publicznego.

1.2. Prywatne oszczędności i prywatne inwestycje

W większości krajów, w tym w Polsce, występuje długofalowa tendencja do nadwyżki prywatnych oszczędności nad prywatnymi inwestycjami. Tendencja ta jest wynikiem wielu czynników. Przedsiębiorstwa na ogół inwestują więcej niż ich nierozdzielone zyski brutto, zapożyczając się w sektorze gospodarstw domowych. Te jednak oszczędzają z reguły więcej niż przedsiębiorstwa chcą pożyczyć². Po stronie

² W ostatnich latach w Polsce ta tendencja się odwróciła: relacja oszczędności gospodarstw domowych do PKB bardzo się obniżyła, natomiast znacznie wzrosła relacja do PKB nierozdzielonych i niezainwestowanych w kapitał trwały zysków przedsiębiorstw. Gospodarstwa domowe oszczędzają znacznie mniejszą część swoich dochodów, a firmy inwestują znacznie mniej niż wynoszą ich nierozdzielone zyski łącznie z amortyzacją. W niczym nie narusza to jednak podstawowej nierówności: oszczędności prywatne ogółem są stale większe niż prywatne inwestycje.

gospodarstw domowych wynika to z kolei ze względów demograficznych i oszczędzania na starość czy wypadek choroby, a także ze względu na polaryzację dochodów w kierunku wzrostu udziałów najzamożniejszych gospodarstw domowych (im wyższe dochody, tym większy w nich udział oszczędności). Z drugiej strony, inwestycje prywatne przedsiębiorstw zależą od postępu technicznego oraz rentowności inwestycji, a w nowszych czasach także dodatkowo cierpią wskutek spadku optymizmu przedsiębiorców co do przyszłej długoterminowej rentowności inwestycji, także wskutek postępującej finansjalizacji, obecnie zaś wskutek oczekiwanego nasilenia się tendencji stagnacyjnych w gospodarce światowej.

Obok tego długofalowego trendu na nadwyżkę prywatnych oszczędności po 2007 r. wpływają dodatkowe czynniki związane z delewarowaniem sektora prywatnego, to jest z obniżaniem relacji jego zadłużenia w stosunku do aktywów. Jest to zrozumiałe zważywszy, że u źródeł kryzysu 2007 r. leżało nadmierne zadłużenie gospodarstw domowych, przedsiębiorstw i banków. Zmniejszając zadłużenie, sektor ten zwiększa swoje oszczędności i bardzo ostrożnie inwestuje. Łącznym efektem trendu oraz wydarzeń ostatnich lat jest wzrost nadwyżki prywatnych oszczędności nad prywatnymi inwestycjami.

Decyzje inwestycyjne przedsiębiorców są więc skomplikowaną funkcją wielu wspomnianych wyżej czynników, które są wszakże inne niż te, które determinują decyzje co do pożądaných oszczędności, zwłaszcza oszczędności gospodarstw domowych. Decyzje o prywatnym oszczędzaniu są autonomiczne w stosunku do decyzji o prywatnym inwestowaniu i błędne jest wyobrażenie, że każdy oszczędzający jakby „na smyczy” prowadzi ze sobą inwestora, który tylko czyha na jego oszczędności, aby natychmiast je zainwestować. Jakkolwiek *post factum* zarówno inwestycje, jak i oszczędności są nieskonsumowaną częścią dochodu narodowego, i z definicji muszą być sobie równe, problem leży w tym, w jaki sposób dochodzi do tej równowagi, kiedy niekoniecznie te same podmioty oszczędzają, niż te, które inwestują, a czynniki wyznaczające rozmiary inwestycji i oszczędności są w znacznym stopniu od siebie niezależne.

Gdyby przedsiębiorstwa dostosowywały wielkość swojej produkcji bieżąco do możliwości zbytu, wtedy przy danych inwestycjach prywatnych i danej stopie oszczędności całkowita podaż zostałaby sprzedana. Kiedy jednak takiego bieżącego dostosowania brak i kiedy pożądanę prywatne oszczędności są większe niż rzeczywiste prywatne inwestycje, wówczas część produkcji nie zostanie sprzedana i odłoży się w niechcianych zapasach. Wywoła to spadek produkcji i zatrudnienia, a wobec tego także dochodów prywatnych. Te procesy będą trwały dopóty, dopóki oszczędności nie zrównają się z inwestycjami przy odpowiednio niższym poziomie produkcji, zatrudnienia i dochodów.

Nierówność $SP > IP$ nie jest bynajmniej jakimś ogólnym prawem dającym się wyprowadzić z teorii ekonomii. Jest natomiast dominującą tendencją potwierdzaną w danych statystycznych dla prawie wszystkich krajów w okresie po drugiej wojnie światowej, a dla niektórych z nich (dla których istnieją dostatecznie długie szeregi staty-

styczne) także w okresach jeszcze dłuższych. Tendencja ta jest zarazem podstawową przyczyną niepełnego zatrudnienia. Bezrobocie nie jest skutkiem niedostatecznej giętkości płac, lecz pozostawiania faktycznych inwestycji w tyle w stosunku do pożądaných przez sektor prywatny oszczędności. Pomijając wzrost popytu netto zagranicy, deficyt budżetowy jest potrzebny właśnie po to, aby lukę między pożądanymi oszczędnościami prywatnymi a rzeczywistymi inwestycjami prywatnymi pokryć wydatkami rządowymi wykraczającymi poza dochody z tytułu podatków i kreującymi wobec tego dodatkowy popyt po to, aby do takiego recesyjnego dostosowania gospodarki nie dopuścić.

1.3. Stabilizowanie wahań koniunkturalnych czy recesja?

Kiedy saldo rachunku bieżącego bilansu płatniczego się nie zmienia, wtedy czynnikiem kompensującym nadwyżkę prywatnych oszczędności nad prywatnymi inwestycjami i przez to stabilizującym rozmiary produkcji i zatrudnienia mogą być dodatkowe wydatki państwa finansowane z deficytu. Tu pojawiają się dwie kwestie. Pierwsza dotyczy dopuszczalnego przez kryteria z Maastricht, a obecnie także przez pakt fiskalny, pułapu wahań deficytu w przebiegu cyklu koniunkturalnego, który ma wystarczać jedynie do tego, aby budżet spełniał powszechnie akceptowaną rolę automatycznego stabilizatora koniunktury. Ani dopuszczany przez Maastricht pułap 3% PKB, ani żaden inny arbitralnie ustalony pułap może jednak nie wystarczać dla wyrównania różnicy między prywatnymi oszczędnościami i prywatnymi inwestycjami. Potrzebny do tego deficyt zależy bowiem od głębokości spadku inwestycji prywatnych w przebiegu koniunktury. Co więcej, automatyczne stabilizatory koniunktury z reguły też nie są w stanie temu zadaniu sprostać.

Druga kwestia dotyczy dopuszczalnej wysokości deficytu strukturalnego, czyli deficytu średniego w całym przebiegu cyklu, po wyeliminowaniu skutków „automatycznych stabilizatorów koniunktury”. Pojęcie deficytu strukturalnego jest jednak niejasne, a szacunki jego wielkości są podatne na różne manipulacje³. U podstaw koncepcji deficytu strukturalnego leży koncepcja „naturalnej stopy bezrobocia”, tj. takiej stopy, która nie przyspiesza inflacji (NAIRU)⁴. Ta definicja naturalnej stopy bezrobocia opiera się na teorii inflacji wyprowadzanej z ilościowej teorii pieniądza, we-

³ Zob. m.in. Sawyer (2013 i 2013a) oraz de Grauwe (2012 i 2013). W tej ostatniej pracy de Grauwe, który dobrze zna metodologię wyliczeń strukturalnego deficytu i sam wielkość tych deficytów liczy, wskazuje na olbrzymie metodologiczne trudności przy tym powstające i ironizuje, że gdyby jakiś rząd chciał, żeby mu wyliczył dodatnią lub ujemną wielkość tego deficytu, to bez trudu mógłby to zrobić. Wszystkie wyliczenia strukturalnego deficytu bardzo bowiem zależą od przyjmowanych początkowych założeń i hipotez, ich szacunki rokrocznie się zmieniają i mogą raz być dodatnie, a innym razem ujemne. W rzeczy samej, według wyliczeń tej samej instytucji (MFW) i dla tego samego kraju (Niemcy) deficyt strukturalny w 1999 r. miał wynieść 0,7% PKB, w kwietniu 2005 r. 1,9% PKB, w kwietniu 2008 r. 1,0% PKB, a w kwietniu 2012 r. 1,4% PKB (zob. Tober 2013; Mitchell 2009).

⁴ Lub ostatnio coraz częściej stosowana koncepcja NAWRU (*non-accelerating wage rate of unemployment*), gdzie stopa pożądanego czy „naturalnego” bezrobocia jest traktowana jako instrument utrzymywania w ryzach płac i przez to kontroli inflacji.

dług której ceny zmieniają się zgodnie ze zmianami ilości pieniądza w obiegu (przy danej szybkości jego obiegu). Jednak taka zależność jest prawdziwa tylko w warunkach hiperinflacji. Badania empiryczne wskazują, że z wyłączeniem cen płodów rolnych i paliw, których zmiany są dość ściśle skorelowane ze zmianami popytu, zmiany cen artykułów przemysłowych i usług są ściśle skorelowane nie ze zmianami ilości pieniądza, ale ze zmianami jednostkowych kosztów zmiennych, głównie kosztów robocizny. Teoria ekonomii głównego nurtu, której istotnym elementem jest koncepcja NAIRU, nie daje też wyjaśnienia, dlaczego jej wielkość w danym kraju i czasie jest akurat taka, a nie inna, ani dlaczego w tym samym kraju w jednym okresie może być nawet 1,5 razy większa niż w innym. Kiedy zaś porównać podawane wielkości NAIRU czy „strukturalnego bezrobocia” jako wielkości przeciętne w całym przebiegu cyklu z rzeczywistymi stopami bezrobocia w poszczególnych krajach w dłuższych okresach, to uderza ścisła między nimi korelacja⁵. Łatwo wtedy każdą średnią w cyklu wielkość rzeczywistego bezrobocia uznać za „strukturalne”, którego próby zmiany mogą się skończyć jedynie przyspieszeniem inflacji.

Niezależnie jednak od tych wszystkich ograniczeń koncepcji deficytu strukturalnego, kiedy jego pułap ma wynosić zero, czy choćby nawet pół procent PKB, a jednocześnie kiedy poważnie bierze się pod uwagę występującą tendencję do $SP - IP > 0$, to przy pominięciu dodatniego eksportu netto, niemożliwego do jednoczesnego osiągnięcia przez wszystkie kraje UE, ograniczenie to musi prowadzić do długotrwałej recesji i bezrobocia.

Jak już wspomniano, obok deficytu budżetowego drugim czynnikiem zamykającym lukę między pożądanymi prywatnymi oszczędnościami i rzeczywistymi prywatnymi inwestycjami może być absorpcja części produkcji krajowej przez zagranicę. Ten czynnik odgrywa decydującą rolę w Niemczech, gdzie nadwyżka na rachunku bieżącym przekraczała nawet 6% PKB. Jednak w krajach takich jak Polska, gdzie występuje na ogół ujemne saldo rachunku bieżącego, występuje dodatkowy problem. Jeśli saldo to waha się, jak w Polsce, wokół 2–4% PKB (pomijając efemeryczne nadwyżki odnotowane w 2013 r.), to wymagany deficyt budżetowy powinien zamknąć nie tylko lukę między pożądanymi prywatnymi oszczędnościami i rzeczywistymi prywatnymi inwestycjami, ale ponadto zneutralizować negatywny wpływ salda rachunku bieżącego bilansu płatniczego na całkowity popyt. Zauważmy, że nawet pomijając tendencję $SP > IP$, kiedy powiedzmy $SP = IP$, ale jednocześnie występuje tendencja do utrzymywania się deficytu na rachunku bieżącym rzędu np. 3% PKB, to aby tylko skompensować negatywny wpływ nadwyżki importowej na poziom zatrudnienia, zgodnie z równaniem (3) potrzebny jest deficyt budżetowy też rzędu 3% PKB.

Deficyt budżetowy maleje, kiedy gospodarka rośnie, deficyt rośnie, kiedy gospodarka się kurczy. Redukowanie deficytu w okresie złej koniunktury daje mało, a kosztuje

⁵ Mitchell (2009) nie bez racji zauważa, że koncepcja NAIRU, na której wspiera się z kolei koncepcja strukturalnych deficytów, jest wygodnym usprawiedliwieniem odstąpienia od polityki zmierzającej do możliwie pełnego zatrudnienia na rzecz polityki samoczynnej regulacji rynkowej.

dużo. Widzę wyraźną korelację między dodatnią stopą wzrostu PKB w Polsce w warunkach silnej recesji gospodarczej na świecie, a zwłaszcza w UE, w latach 2009–2010 i przeszło podwojeniem wskutek ekspansji fiskalnej relacji deficytu do PKB w tych latach z jednej strony, jak i między silnym osłabieniem dynamiki PKB i redukcją o więcej niż połowę relacji deficytu do PKB w latach następnych z drugiej strony.

Dla kraju, w którym występuje nadwyżka prywatnych oszczędności nad prywatnymi inwestycjami, a tym bardziej kiedy, jak w Polsce, łączy się ona jeszcze z deficytem na rachunku bieżącym, ograniczenie wielkości dopuszczalnego deficytu w relacji do PKB do deficytu strukturalnego będzie wpływać depresyjnie na jego rozwój. Sztywne trzymanie się kryterium deficytu będzie w tych warunkach przynosić gospodarce trwałe szkody.

2. Kryterium długu

Kryterium długu nieprzekraczającego 60% PKB ma zapewniać stabilizację finansów publicznych przez niedopuszczenie do zbyt wysokiego obciążenia wydatków publicznych kosztami obsługi długu i przez to do podważenia zdolności danego kraju do wywiązywania się z jego zobowiązań z tego tytułu. Kiedy jednak dynamika PKB spada, a tym bardziej kiedy w latach kryzysu zmniejsza się jego absolutna wielkość, skoro tylko przeciętne stopy oprocentowania długu zaczynają przewyższać stopy wzrostu PKB, relacja długu do PKB musi rosnąć. Do czasu kryzysu, dzięki dodatnim stopom wzrostu PKB przewyższającym stopy oprocentowania długu publicznego, relacje długu do PKB w krajach UE z reguły malały. Dopiero w następstwie kryzysu relacje długu do PKB niemal we wszystkich krajach UE wrosły (zob. tab. 1), także w tych, które – jak Hiszpania czy Irlandia – prowadziły restrykcyjną politykę fiskalną i w wielu latach wykazywały nadwyżki budżetowe, a także redukowały swoje relacje długu publicznego do PKB.

U źródeł światowego kryzysu finansowego lat 2007–2008 i dalszych leżała niekontrolowana deregulacja i liberalizacja sektora bankowego i parabankowych instytucji finansowych. Celem niedopuszczenia do całkowitego załamania gospodarczego wiele państw musiało ratować swoje banki, przejmując ich zobowiązania i udzielając innych form pomocy kosztem gwałtownego wzrostu długu publicznego. Stało się to rychło pretekstem do wysunięcia tezy, że źródłem kryzysu nie były bynajmniej ledwie kontrolowane, olbrzymie finansowe spekulacje, lecz dług publiczny. W ślad za tym, zwłaszcza na gruncie Komisji Europejskiej i Europejskiego Banku Centralnego, nastąpił zwrot w rekomendowanych zaleceniach polityki fiskalnej w kierunku zmniejszania relacji długu publicznego do PKB i bezwzględnego przestrzegania polityki „zaciskania pasa”. Tymczasem w okresach kryzysu polityka ta okazuje się nieefektywna, ponieważ wpływa ujemnie na PKB⁶. W rezultacie relacja długu do PKB

⁶ W trakcie przygotowania tego tekstu do druku pojawiła się nowa publikacja P. de Grauwe (24 stycznia 2014 r.), który szczegółowo omawia tę ewolucję poglądów światowych instytucji finansowych i kierownictwa Unii Europejskiej i Europejskiego Banku Centralnego w sprawie narzędzi walki z kryzysem oraz pokazuje przyczyny nieskuteczności rekomendowanej przez nie polityki.

Tabela 1
Relacje deficytu i długu publicznego do PKB w wybranych krajach UE
w latach 2009–2012 (w %)

Wyszczególnienie	2009	2010	2011	2012
Strefa euro ogółem				
Deficyt budżetowy	–6,4	–6,2	–4,2	–3,7
Dług publiczny	80,0	85,4	87,3	90,6
UE ogółem				
Deficyt budżetowy	–6,9	–6,5	–4,4	–4,0
Dług publiczny	74,6	80,0	82,5	85,3
Grecja				
Deficyt budżetowy	–15,6	–10,7	–9,5	–10,0
Dług publiczny	129,7	148,3	170,3	156,9
Hiszpania				
Deficyt budżetowy	–11,2	–9,7	–9,4	–10,6
Dług publiczny	53,9	61,5	69,3	84,2
Irlandia				
Deficyt budżetowy	–13,9	–30,8	–13,4	–7,6
Dług publiczny	64,8	92,1	106,4	117,6
Włochy				
Deficyt budżetowy	–5,5	–4,5	–3,8	–3,0
Dług publiczny	116,4	119,3	120,8	127,0
Portugalia				
Deficyt budżetowy	–10,2	–9,8	–4,4	–6,4
Dług publiczny	83,7	94,0	108,3	123,6
Francja				
Deficyt budżetowy	–7,5	–7,1	–5,3	–4,8
Dług publiczny	79,2	82,4	85,8	90,2
Niemcy				
Deficyt budżetowy	–3,1	–4,1	–0,9	+0,2
Dług publiczny	74,5	82,4	80,4	81,9
Wielka Brytania				
Deficyt budżetowy	–11,5	–10,2	–7,8	–6,3
Dług publiczny	67,8	79,4	85,5	90,0
Polska				
Deficyt budżetowy	–7,4	–7,9	–5,0	–3,9
Dług publiczny	50,9	54,8	56,2	55,6
Czechy				
Deficyt budżetowy	–5,8	–4,8	–3,3	–4,4
Dług publiczny	34,2	37,8	40,8	45,8

Źródło: Eurostat Newsrelease Euroindicators, STAT/13/64, 22 April 2013, europesworld2@europesworld.org.

rośnie, co potwierdzają jednoznacznie dane Eurostatu z 22 kwietnia 2013 r. Mimo redukcji relacji deficytu do PKB w krajach obszaru euro razem wziętych, od 6,4% w 2009 r. do 3,7% w 2012 r., przeciętna relacja długu do PKB w tych krajach wzrosła z 80% na koniec 2009 r. do 90,6% na koniec 2012 r. Podobnie było dla wszystkich krajów Unii Europejskiej ogółem: spadkowi przeciętnej relacji deficytu do PKB od 6,9% w 2009 r. do 4,0% w 2012 r. towarzyszył wzrost relacji długu do PKB od 74,6% do 85,3%. Zmiany tych relacji w krajach najsilniej dotkniętych kryzysem w obszarze euro i w kilku innych przedstawiono w tabeli 1.

Wobec wzrostu relacji długu publicznego do PKB także oceny agencji ratingowych się nie poprawiają. To z kolei wpływa na stopy oprocentowania ich długów. Co prawda wprowadzenie mechanizmu stabilizacji finansowej w 2010 r., a przede wszystkim podjęta w połowie 2012 r. decyzja Europejskiego Banku Centralnego o warunkowym gwarantowaniu zobowiązań państw szczególnie dotkniętych kryzysem (OMT) istotnie obniżyła żądane przez rynki finansowe rentowności ich papierów skarbowych, ale sytuacja na tych rynkach jest nadal podatna na zmienne nastroje, niestabilne są także stopy oprocentowania papierów skarbowych wielu krajów strefy euro. Przywołane tu dane Eurostatu potwierdzają pośrednio tezę, że kiedy stopy oprocentowania długu publicznego pozostają wyższe niż stopy wzrostu PKB, wtedy dla stabilności finansów publicznych ważniejsze niż redukcja wielkości długu i deficytu jest dbanie o dynamikę wzrostu PKB, nawet za cenę pewnej zwłoki w obniżaniu zbyt wysokich wyjściowych relacji długu do PKB aż do czasu poprawy koniunktury i nawet wtedy, kiedy te wyjściowe relacje przewyższają 60% PKB wyznaczone przez drugie kryterium fiskalne Maastricht.

Obok relacji długu publicznego do PKB drugim ważnym czynnikiem stabilności finansów publicznych jest waluta, w której ten dług jest finansowany. Kiedy państwo ma swój własny pieniądz, a jego dług publiczny jest finansowany przede wszystkim przez podmioty krajowe, wtedy nawet tak wysokie relacje długu do PKB jak w Japonii (230% PKB w marcu 2013 r.) czy w Wielkiej Brytanii (90% PKB na koniec 2012 r.) nie mają wielkiego wpływu na koszty obsługi tego długu (w Japonii realne rentowności papierów skarbowych są nawet ujemne), ani tym bardziej na zagrożenie wypłacalności tych krajów. Inaczej jest w przypadku krajów obszaru euro, których dług jest denominowany w euro i które są zobowiązane do przestrzegania zasady swobody przepływów kapitałowych. W tych krajach wysokie relacje długu do PKB mogą prowadzić do utraty zaufania rynków finansowych co do zdolności tych krajów do dalszego wywiązywania się ze swoich zobowiązań i do wynikającego stąd kryzysu płynności, który łatwo może się przekształcić w kryzys wypłacalności.

Te różnice w mechanizmach dostosowawczych i wynikające stąd różnice w kosztach finansowania długu dobrze ilustruje de Grauwe (2011), porównując sytuację Wielkiej Brytanii i Hiszpanii. Chociaż począwszy od 2006 r. relacja długu do PKB jest w Hiszpanii stale niższa niż w Wielkiej Brytanii, jednak Wielka Brytania w przypadku niepokoju na rynkach finansowych może zawsze liczyć na płynność dostarczoną przez Bank Anglii. Gdyby zaś brytyjskich papierów skarbowych wy-

zbywali się nierezydenci, musieliby znaleźć nabywców tych papierów wśród rezydentów, więc płynność sektora publicznego nie zostałaby zachwiana. Mechanizm dostosowawczy szedłby tu wtedy przez osłabienie kursu funta i przyspieszenie inflacji. Natomiast w przypadku utraty zaufania do hiszpańskich papierów skarbowych następuje zmniejszenie płynności sektora publicznego Hiszpanii. Uruchowienie przez EBC procedury OMT jest trudne i czasochłonne, a kursowy mechanizm dostosowawczy zamknięty. Wobec tego w przypadku Hiszpanii mechanizm dostosowawczy znajduje odzwierciedlenie w skutecznych żądaniach odpowiednio wyższych rentowności hiszpańskich papierów skarbowych i potencjalnie grozi utratą wypłacalności.

Podobne zagrożenie występuje w krajach członkowskich UE jeszcze nienależących do obszaru euro, w których znaczny udział w finansowaniu potrzeb pożyczkowych mają podmioty zagraniczne, chociaż w tym przypadku część dostosowania dokonana się kanałem kursowym. W obu przypadkach – zarówno krajów obszaru euro, które nie mają kontroli nad emisją pieniądza, w jakim zaciągają długi, jak i krajów z suwerennym pieniądzem, ale z wysokimi udziałami w finansowaniu ich potrzeb pożyczkowych przez podmioty zagraniczne – nawet wymagana przez kryteria z Maastricht granica 60% relacji długu do PKB może się okazać zbyt „liberalna” z punktu widzenia utrzymania zaufania międzynarodowych rynków finansowych i możliwości co najmniej stabilizacji rentowności papierów skarbowych. Z tego też względu mówi się o potrzebie obniżenia kryterium wielkości długu publicznego do 40% PKB (wielkość równie arbitralna jak obecne 60%) lub o zmianie tego kryterium na relację długu zagranicznego do wielkości wpływów z eksportu.

Te zagrożenia dotyczą także Polski, gdzie głównym instrumentem walki z inflacją są wysokie stopy procentowe, co skutecznie skłania podmioty zagraniczne (w tym banki) do lokowania w polskich papierach skarbowych ich własnych lub powierzonych im oszczędności. Jak już wspomniano, te zagrożenia są odpowiednio większe, kiedy – jak w Polsce – obok deficytu budżetu państwa występują trwałe deficyty na rachunku bieżącym bilansu płatniczego. Wtedy część przychodów z emisji długu publicznego służy pokryciu deficytu na rachunku bieżącym. Ograniczenie ryzyk związanych z takim finansowaniem tego deficytu wymaga większej dbałości o saldo bilansu handlu zagranicznego.

Doświadczenia Polski z lat 2009–2011 wskazują jednak, że wspomniane wyżej zagrożenia bynajmniej nie muszą się zmaterializować. Mimo zwiększenia relacji deficytu do PKB z 3,7% w 2008 r. do 7,9% w 2010 r. przeciętna rentowność papierów skarbowych w tych latach bynajmniej nie wzrosła. Stało się tak dlatego, że dzięki temu wzrostowi deficytu – a także dzięki znacznej deprecjacji złotego – Polska w tych latach odznaczała się dość wysokim wzrostem PKB, co na tle powszechnej depresji koniunkturalnej w obszarze euro pozwalało rynkom finansowym utrzymać przekonanie, że jak długo gospodarka rośnie, szanse spłaty zaciągniętych zobowiązań są dobre. Jeszcze raz potwierdza to tezę, że dla rynków finansowych wzrost PKB może mieć większe znaczenie niż wzrost relacji długu do PKB.

3. Monetarne kryterium inflacji

Niewątpliwie utrzymywanie niskiej inflacji ułatwia rachunek opłacalności przedsięwzięć inwestycyjnych, chroni też siłę nabywczą pieniądza. Problem dotyczy metody walki z inflacją. Kraje odnoszące w niej największe sukcesy zawdzięczają je porozumieniom trójstronnym, które zarazem służą realizacji polityki społecznej oraz pozycji konkurencyjnej na globalnych rynkach. Pod nieobecność takich porozumień i słabości ich głównych partnerów społecznym podstawowym instrumentem walki z inflacją staje się polityka utrzymywania dostatecznie wysokich stóp bezrobocia za pomocą restrykcyjnej polityki fiskalnej i pieniężnej, a po wejściu do strefy euro już tylko fiskalnej. Jest to społecznie i gospodarczo niezwykle kosztowny instrument. Dopóki więc nie zostaną stworzone odpowiednie silne mechanizmy uzgadniania na poziomie kraju polityki podziału dochodów między płace i zyski, a związki zawodowe i związki pracodawców nie będą zdolne te porozumienia wyegzekwować, dopóty można mieć wątpliwości, czy dla uniknięcia trwale wysokiego bezrobocia nie jest korzystniejsze wyznaczanie mniej ambitnych celów polityki antyinflacyjnej, nawet jeżeli lokują się one nieco powyżej kryterium inflacyjnego Maastricht. Na krótką, a może nawet i na dalszą metę, wysiłki zmierzające do spełnienia kryterium inflacyjnego grożą bowiem wtedy osiągnięciem, a następnie utrwaleniem tak wysokich stóp bezrobocia, które będą podważać spójność społeczną.

Obniżenie inflacji poprzez porozumienia trójstronne – zamiast wysokich stóp procentowych – pozwoliłoby zarazem uniknąć systemowych zagrożeń wynikających z zagranicznego przede wszystkim finansowania naszych potrzeb pożyczkowych. Nie usunie to, rzecz jasna, zagrożeń związanych ze spekulacyjnymi przepływami krajowego i zagranicznego kapitału na rynkach nieruchomości czy innych aktywów, ani przed marnotrawstwem zasobów na finansowanie tanim kredytem mało komu potrzebnych inwestycji rządowych i samorządowych. Omawianie narzędzi, które pozwoliłyby ograniczyć te niebezpieczeństwa, wychodzi jednak poza granice tego opracowania.

Bibliografia

1. de Grauwe P., 2011, *The Governance of a Fragile Eurozone*, Center for European Policy Studies, Working Document, nr 346, 2011.
2. de Grauwe P., *Interview with Paul de Grauwe*, 2012, <http://aregan.wordpress.com/2012/03/20/interview-with-paul-de-grauw/>
3. de Grauwe P., *Towards a European Growth Agenda*, w: *Towards a European Growth Strategy: Social Europe Report*, 2013, <http://www.social-europe.eu>
4. de Grauwe P., *Yes, It Is the Economy, Stupid, but Is It Demand or Supply?*, CEPS Commentary, 24.01.2014.
5. Łaski K., Osiatyński J., *Konsolidacja finansów publicznych a kryzys strefy euro*, „*Ekonomista*” 2013, nr 1.
6. Mitchell B., *Structural Deficits – the Great Con Job*, 2009, <http://bilbo.economicoutlook.net/blog/?p=2326>
7. Sawyer M., *The Problematic Nature of the Economic and Monetary Union*, w: *Financial Crisis, Labour Market and Institutions*, red. S. Fadda, P. Tridico, Routledge, Londyn 2013a.
8. Sawyer M., *Alternative Economic Policies for the Economic and Monetary Union*, „*Contributions to Political Economy*”, t. 32, 2013b.
9. Tober S., *The Fiscal Compact and the ESM will not Resolve the Euroarea Crisis*, w: *Towards a European Growth Strategy: Social Europe Report*, 2013, <http://www.social-europe.eu>

Andrzej Sławiński*

GRANICE GLOBALIZACJI: PRZYPADEK STREFY EURO

„Potencjalne korzyści z dalszego pogłębienia globalizacji handlu i finansów będą niewielkie dokąd świat nie będzie politycznie zintegrowany”.

Dani Rodrik (2007)

Wprowadzenie

Utworzenie strefy euro miało być ukoronowaniem trwającego od ponad półwiecza procesu stopniowego integrowania się Europy. Wierzano, że jeśli pojawią się trudności, to staną się one czynnikiem jednoczącym Europejczyków w dążeniu do ich przezwyciężenia.

W części rzeczywiście tak się stało. Kryzys w strefie euro sprawił, że zaczęto tworzyć zręby systemu koordynacji polityki gospodarczej pomiędzy państwami strefy euro, by uniknąć ponownego powstania dużych nierównowag w ich gospodarkach (European Commission 2011). Europejski Bank Centralny wyraził gotowość powstrzymywania spekulacji na wtórnych rynkach obligacji skarbowych państw strefy euro. Utworzono fundusz stabilizacyjny (ESM – European Stability Mechanism), który będzie zapewne z czasem pełnił w strefie euro podobną rolę, jaką Międzynarodowy Fundusz Walutowy odgrywa w skali globalnej.

W części jednak problemy związane z przezwyciężeniem kryzysu w strefie euro okazały się tak duże, że konieczność zmierzenia się z nimi zaczęła nie tylko łączyć, ale także dzielić Europę. Przyczyną była asymetria kosztów dostosowania się gospodarek strefy euro do kosztów kryzysu, a mówiąc dokładniej sytuacja, w której koszty te ponoszą w nieproporcjonalnie większym stopniu kraje najbardziej dotknięte kryzysem (de Grauwe 2012).

Analizy kryzysu w strefie euro prowadzą do wniosku, że ważną przyczyną jej obecnych problemów był niedostatek reform strukturalnych w krajach członkow-

* Prof. dr hab. Andrzej Sławiński – Katedra Rynków i Instytucji Finansowych, Szkoła Główna Handlowa, aslawi@sgh.waw.pl. Autor dziękuje dr Tomaszowi Chmielewskiemu i dr Michałowi Rubasz-kowi za uwagi dotyczące treści artykułu.

skich i brak koordynacji w ich wprowadzaniu. Paul de Grauwe porównał tę sytuację do występowania permanentnego szoku asymetrycznego, który był jednym z głównych czynników powodujących narastanie nierównowag w gospodarkach krajów strefy (de Grauwe 2006a). Bezpośrednią jednak przyczyną obecnych problemów strefy euro były wcześniejsze zmiany w bankowości, prowadzące w skali globalnej do przeorientowania się banków w kierunku masowego udzielania kredytów hipotecznych (Wilmarth 2002). Zmiany te doprowadziły do pojawienia się w wielu krajach, w tym także w strefie euro, niestabilnych boomów kredytowych, których załamanie przyniosło globalny kryzys bankowy i recesję. W strefie euro konsekwencją recesji były kryzysy fiskalne w państwach członkowskich. W przypadku Grecji, Portugalii i Irlandii nastąpiło tak głębokie załamanie się zaufania inwestorów do wypłacalności ich rządów, że wszystkie trzy kraje utraciły możliwość zaciągania pożyczek na rynkach finansowych. Przed ogłoszeniem niewypłacalności uchroniły je kredyty uzyskane od innych krajów strefy euro i MFW. W Hiszpanii i we Włoszech kryzys fiskalny przybrał formę ponawianej przez rynki finansowe spekulacji na spadek cen obligacji skarbowych obu krajów. Gdyby nie zapowiedź Europejskiego Banku Centralnego, że w razie potrzeby będzie interweniował na rynku obligacji strefy euro, to prawdopodobnie także rządy Hiszpanii i Włoch utraciłyby możliwość zaciągania pożyczek na rynkach finansowych.

Celem artykułu jest uwypuklenie przyczyn braku dostatecznie efektywnych mechanizmów redystrybucji dochodów w strefie euro, które – gdyby istniały – mogłyby ochronić strefę euro przed kryzysem fiskalnym.

W pierwszej części artykułu przypominam, że założenia, jakie przyjęto w okresie tworzenia strefy euro, pozwoliły uznać, iż unia monetarna może funkcjonować bez mechanizmu redystrybucji dochodów. W drugiej części podkreślam, że główną przyczyną kryzysu zadłużeniowego w strefie euro nie była polityka budżetowa państw członkowskich, lecz niestabilne boomy kredytowe, których załamanie się przyniosło recesję i skokowy wzrost wielkości deficytów budżetowych. W trzeciej części wskazuję, że jedyny mechanizm redystrybucji dochodów, na jaki na razie zdecydowano się w strefie euro, ma stanowić unia bankowa. Zdecydowano się jednak na taką konstrukcję unii bankowej, która w dużej mierze petryfikuje europejski system bankowy w jego dotychczasowej postaci, co tworzy ryzyko powtórzenia się kryzysów bankowych w przyszłości. W czwartej części piszę o konieczności uwzględniania przez reguły unijne specyfiki tworzących ją gospodarek. W zakończeniu formułuję wnioski końcowe.

1. System zarządzania strefą euro

Często zwraca się uwagę na to, że kryteria z Maastricht nie odzwierciedlają głównych wniosków teorii optymalnych obszarów walutowych (OCA – *Optimal Currency Area*). Gdyby je odzwierciedlały, to jednym z kryteriów z Maastricht byłyby np.

mobilność siły roboczej, skoro jednym z wniosków OCA była konieczność występowania odpowiednio dużej mobilności siły roboczej, by gospodarki państw stosujących wspólną walutę zachowały zdolność do samoczynnego powracania do stanu równowagi pomimo rezygnacji z wykorzystywania zmienności kursu walutowego i autonomicznej polityki pieniężnej jako instrumentów polityki antycyklicznej (Mundell 1961).

Mówi się często, że na kształt kryteriów z Maastricht wpłynęło w dużej mierze dążenie, aby uśmierzyć obawy Niemiec, iż państwa strefy euro mogłyby prowadzić nazbyt ekspansywną politykę fiskalną i nie byłyby odpowiednio przygotowane do funkcjonowania w środowisku niskiej inflacji. W części rzeczywiście tak było. Rzucający się jednak w oczy brak ścisłego powiązania kryteriów z Maastricht z teorią optymalnych obszarów walutowych wynika także z tego, że założenia, które przyjęto przy konstruowaniu systemu zarządzania strefą euro nie są założeniami wziętymi z teorii optymalnych obszarów walutowych, która wywodzi się z teorii keynesowskiej. Zdaniem P. de Grauwe (2006, 2006a) założenia te są w dużej mierze charakterystyczne dla monetaryzmu i teorii realnych cykli.

1.1. Przyczyny braku mechanizmu redystrybucji dochodów

Teoria keynesowska, z której wywodzi się teoria optymalnych obszarów walutowych, przyjmuje, że niepewność przyszłości, w warunkach adaptacyjności oczekiwań, powoduje naprzemienne pojawianie się optymizmu albo pesymizmu oczekiwań dotyczących przyszłego stanu koniunktury. Oczekiwanie te stają się samospełniającymi się prognozami (De Grauwe 2013). Optymizm (pesymizm) oczekiwań dotyczących stanu przyszłej koniunktury powoduje wzrost (spadek) konsumpcji i inwestycji, co poprawia (pogarsza) koniunkturę. W takiej sytuacji istnieje potrzeba prowadzenia antycyklicznej polityki pieniężnej i antycyklicznej polityki fiskalnej. W tym samym duchu Hyman Minsky, przedstawiciel szkoły postkeynesowskiej, zwrócił uwagę, że adaptacyjność oczekiwań rodzi tendencję, iż w okresach dobrej koniunktury banki mają skłonność do niedoszacowywania ryzyka i podejmowania go na coraz większą skalę, co prowadzi co pewien czas do poważnych kryzysów bankowych (Minsky 1986).

W przeciwieństwie do teorii keynesowskiej, nowa klasyczna synteza (NCS – *New Classical Synthesis*), z której założeń wywiedziono – zdaniem P. de Grauwe (2009) – konstrukcję systemu zarządzania strefą euro, zakłada racjonalność oczekiwań. Przyjęcie założenia racjonalności oczekiwań implikuje wniosek, że uczestnicy życia gospodarczego znają najbardziej prawdopodobny bieg przyszłych zdarzeń w gospodarce i dostosowują do niego swoje decyzje. Gdyby rzeczywiście tak było, to prowadziłoby to do skoordynowania decyzji uczestników życia gospodarczego w sposób zapewniający utrzymywanie się równowagi w gospodarce. W świecie założeń NCS nie występują niestabilne boomy kredytowe, ponieważ racjonalność oczekiwań oznacza, że

uczestnicy życia gospodarczego zaciągają kredyty tylko w takiej wielkości, w jakiej będą w stanie je spłacić z przyszłych dochodów (King, Plosser 1984).

Dzisiaj wiemy, że bieg zdarzeń w strefie euro nie potwierdził adekwatności tego rodzaju założeń. Bezpośrednią przyczyną kryzysu w strefie euro były właśnie niestabilne boomy kredytowe, a powodem ich pojawienia się były w części keynesowskie nadmiernie optymistyczne oczekiwania gospodarstw domowych dotyczące przyszłej koniunktury, wysokości ich przyszłych dochodów, a tym samym możliwości spłacania zaciągniętych kredytów (Blanchard 2007).

De Grauwe (2006a) sugeruje, że przyjęcie przy konstruowaniu systemu zarządzania strefą euro założeń wziętych z monetaryzmu i teorii realnych cykli pomagało uniknąć podjęcia politycznie trudnej decyzji o utworzeniu wspólnego budżetu dla strefy, mimo że postulat utworzenia go był formułowany w teorii optymalnych obszarów walutowych (Kenen 1969) oraz był obecny w dyskusjach i dokumentach Komisji Wspólnot Europejskich (Commission of the European Communities 1993, 1977).

Podjęciu politycznie wygodnej decyzji, że dla niezakłóconego funkcjonowania strefy euro wystarczy centralny bank dbający o stabilność cen i zobowiązanie się państw członkowskich do utrzymywania równowagi budżetowej, sprzyjało także to, że działo się to w okresie trwania Wielkiej Stabilizacji (*Great Moderation*), co pozwalało wierzyć, że modele równowagi ogólnej dobrze odzwierciedlają rzeczywistość. Co więcej, wierzone, że postęp w metodach zarządzania ryzykiem w zasadzie wyklucza możliwość kryzysów bankowych w krajach mających rozwinięte systemy finansowe.

W efekcie stworzono system zarządzania strefą euro, który – uciekając się do żartobliwego porównania de Grauwe – zawierał instrukcję przeciwpożarową w postaci Paktu Stabilności i Wzrostu, kładącego nacisk na równowagę w budżecie, ale nie przewidywał powołania straży pożarnej w postaci mechanizmu redystrybucji dochodów na wypadek, gdyby np. kryzys bankowy wywołał w jakimś państwie członkowskim strefy euro poważny kryzys fiskalny w wyniku recesji i silnego spadku wpływów podatkowych (de Grauwe 2010). Koronnym argumentem przeciwko utworzeniu mechanizmu redystrybucji dochodów była obawa przed pokusą nadużycia, a więc sytuacją, w której rządy poszczególnych krajów – mogąc liczyć na pomoc wspólnoty – prowadziłyby nieodpowiedzialną politykę fiskalną.

I dzisiaj szermuje się argumentem pokusy nadużycia, gdy chce się podważyć potrzebę tworzenia mechanizmów redystrybucji dochodów w strefie euro. Nie bierze się pod uwagę, że w czasie funkcjonowania strefy euro tylko w Grecji następował wzrost relacji długu publicznego do PKB. We wszystkich pozostałych krajach strefy (do czasu wybuchu globalnego kryzysu bankowego i nadejścia wywołanej nim recesji) relacja długu publicznego do PKB była stabilna albo malała, tak jak w Irlandii i Hiszpanii¹. Nierozważna okazała się natomiast polityka kre-

¹ Aby nie popaść w jednostronność, dodajmy, że poprawiająca się sytuacja w budżetach Irlandii i Hiszpanii była w części efektem silnych boomów mieszkaniowych, jakie wystąpiły w obu krajach, oraz

dytowa europejskich banków. Zawiodła wcześniejsza wiara w zdolności systemu bankowego do samoregulacji i dostosowany do niej zbyt liberalny charakter nadzoru nad bankami.

1.2. Konsensus Berlińsko-Waszyngtoński

Całokształt zaleceń dla polityki gospodarczej wywodzących się z monetaryzmu i teorii realnych cykli został nazwany Konsensusem Waszyngtońskim (Williamson 2004). Zalecał on dążenie do maksymalnego zmniejszania ingerencji państwa w funkcjonowanie gospodarki oraz dążenie do zwiększania (dzięki reformom strukturalnym) efektywności funkcjonowania mechanizmu rynkowego. Zalecenia Konsensusu Waszyngtońskiego odnosiły się do gospodarek wschodzących, ale *de facto* przyjęła je w dużej mierze także strefa euro. Dlatego część ekonomistów zaczęła nazywać – nie bez szczypty ironii – zespół założeń, na których opierał się system zarządzania strefą euro, Konsensusem Brukselsko-Frankfurcko-Waszyngtońskim (Fitoussi, Saraceno 2004) lub Konsensusem Brukselsko-Frankfurckim (de Grauwe 2006, 2009).

Konsensus Waszyngtoński opierał się na konstatacji, że gospodarka samoczynnie i szybko wraca na ścieżkę zrównoważonego wzrostu. Przyjmował, że polityka antycykliczna (stabilizowania popytu) nie jest potrzebna. Zalecenia Konsensusu Waszyngtońskiego koncentrują się przede wszystkim na reformach strukturalnych, mających zwiększyć elastyczność gospodarki, a więc jej zdolność do samoczynnego powracania na ścieżkę zrównoważonego wzrostu. Ostatecznym zaś celem stosowania się do zaleceń Konsensusu Waszyngtońskiego jest podwyższenie potencjalnego tempa wzrostu jakiegoś kraju i zwiększenie konkurencyjności jego gospodarki (Williamson 2004).

Za wzór kraju, który z bardzo dobrym skutkiem przeprowadził reformy strukturalne, podawane są Niemcy. Dlatego z czasem część ekonomistów zaczęła mówić o Konsensie Berlińsko-Waszyngtońskim (Fitoussi, Saraceno 2013), ponieważ to głównie Niemcy promują konieczność przeprowadzania reform strukturalnych, a ich niedostatek uważają za główną przyczynę kryzysu w strefie euro i trudności związanych z jego przezwyciężaniem.

Najbardziej promowaną z reform strukturalnych była i jest liberalizacja rynku pracy, prowadząca do uelastycznienia płac i zmniejszania kosztów zwolnień. Już w 1996 r. rząd niemiecki zawarł umowę ze związkami zawodowymi, na mocy której związki zgodziły się, by płace realne w Niemczech mogły rosnąć wolniej niż wydajność, co miało zwiększyć zyski firm i zachęcić je do zwiększania zatrudnienia (Flassbeck, Spiecker 2011). W następnej dekadzie przeprowadzono kolejne zmiany liberalizujące rynek pracy w Niemczech, określane jako reformy Hartz (Jacobi, Kluve 2006).

Liberalizacja rynku pracy była czynnikiem, który spowodował zmniejszenie tempa wzrostu jednostkowych kosztów pracy w Niemczech. Sprzyjało to szybkiemu

będącego ich skutkiem wzrostu dochodów budżetowych.

odzyskiwaniu przez Niemcy konkurencyjności cenowej ich eksportu, która zmalała w pierwszej połowie lat 90. w wyniku dewaluacji wielu walut ówczesnego Europejskiego Systemu Walutowego w stosunku do marki niemieckiej (Kenen 1994) oraz dużych kosztów zjednoczenia Niemiec.

Niskie tempo wzrostu płac w Niemczech i osiągnięta dzięki temu poprawa konkurencyjności niemieckiego eksportu były efektem nie tylko liberalizacji rynku pracy, ale także bardzo dużej skali – w porównaniu z innymi państwami strefy euro – przenoszenia przez niemieckie firmy pracochłonnych faz produkcji do krajów o niższych kosztach wytwarzania, w tym do państw naszego regionu. Ilustracją różnic skali przenoszenia produkcji za granicę, jakie występowały pomiędzy Niemcami i pozostałymi dużymi gospodarkami strefy euro, jest to, że od czasu utworzenia strefy relacja eksportu do PKB w Niemczech szybko rosła, podczas gdy we Włoszech i we Francji była względnie stabilna. *Offshoring* przyczyniał się do obniżania jednostkowych kosztów pracy w Niemczech także pośrednio. Związki zawodowe musiały liczyć się z możliwością, że ich żądania płacowe mogą zwiększyć skalę przenoszenia miejsc pracy za granicę.

Czynnikiem, który wpłynął na obniżenie się tempa wzrostu płac w Niemczech, był także *outsourcing* znacznej części obszarów działalności dużych firm sektora eksportowego do sektora usług, gdzie koszty pracy są niższe. Niemieckie duże przedsiębiorstwa starały się, by obniżyć dzięki temu koszty pracy, nie obniżając płac wysoko kwalifikowanych pracowników. Tego rodzaju polityka płacowa wielkich firm przemysłowych stała się jednym z czynników powodujących relatywne obniżanie się płac w sektorze usług, co dodatkowo poprawiało konkurencyjność kosztową niemieckiego eksportu (Hassel 2011).

1.3. Zróźnicowanie tempa wzrostu ULC

Reforma rynku pracy pomogła Niemcom zachować konkurencyjność kosztową na rynku globalnym. Jednocześnie jednak niskie tempo wzrostu płac skomplikowało sytuację gospodarczą w Niemczech i w pozostałych krajach strefy euro. Trwałe obniżenie się tempa wzrostu płac, poniżej tempa wzrostu wydajności, spowodowało w Niemczech chroniczną słabość popytu krajowego i relatywnie niski poziom wydatków na inwestycje. W jeszcze większym stopniu niż w przeszłości niemieckie firmy musiały szukać rynków zbytu za granicą. Nadwyżka handlowa Niemiec stała się proporcjonalnie większa niż kiedykolwiek wcześniej.

O tym, że nastąpiła w tym względzie zmiana jakościowa, świadczy to, że jeszcze w latach 90. w gospodarce niemieckiej występowała podręcznikowa sytuacja, w której oszczędności powstawały w gospodarstwach domowych, po czym trafiały do przedsiębiorstw poprzez banki i rynek kapitałowy. Liberalizacja niemieckiego rynku pracy – powodująca, że tempo wzrostu płac stało się trwale niższe niż tempo wzrostu wydajności – sprawiła, że w okresie funkcjonowania strefy euro oszczęd-

ności powstawały nie tylko w gospodarstwach domowych, ale także w niemieckich przedsiębiorstwach (Coricelli, Wörgötter 2012). Z natury rzeczy zwiększyło to zależność Niemiec od eksportu (Flassbeck, Lapavitsas 2013).

Kłopotliwą dla pozostałych krajów strefy euro konsekwencją liberalizacji niemieckiego rynku pracy było to, że gdy płace realne w Niemczech przestały rosnąć, pozostałe gospodarki strefy euro zaczęły tracić konkurencyjność kosztową w stosunku do gospodarki niemieckiej. Już w połowie ubiegłej dekady część ekonomistów zaczęła obawiać się, że okres odzyskiwania utraconej w stosunku do Niemiec konkurencyjności będzie musiał być w przypadku wielu krajów strefy euro okupiony stosunkowo długą stagnacją gospodarczą (Fitoussi 2006; de Grauwe 2006; Mooslechner 2006).

W początkowym okresie funkcjonowania strefy euro sugerowano, że w celu zapobieżenia różnicowaniu się konkurencyjności kosztowej krajów strefy euro potrzebna byłaby koordynacja ich polityki płacowej. Proponował to m.in. ówczesny wiceminister finansów Niemiec, Heiner Flassbeck (Flassbeck 2012). Koordynacja taka byłaby zapewne skuteczna, jeśli weźmiemy pod uwagę skuteczność polityki dochodowej w wielu krajach europejskich w okresie funkcjonowania Europejskiego Systemu Walutowego. Propozycja Flassbecka nie została jednak zaakceptowana. Prawdopodobnie liczone, że konkurencja cenowa na wspólnym rynku będzie dostatecznie silna, by nie dopuścić do znacznego różnicowania się tempa wzrostu płac i jednostkowych kosztów pracy w państwach członkowskich (European Commission 2008). Założenie to zmateriałizowało się jednak tylko w gospodarkach szczególnie silnie zintegrowanych z gospodarką niemiecką, takich jak m.in. Austrii i Holandii. Pozostałe kraje strefy euro stopniowo traciły konkurencyjność kosztową w stosunku do Niemiec, co stało się jedną z przyczyn trwałego obniżenia się tempa wzrostu w ich gospodarkach (Horn, Logeay, Rietzler 2008; Dauderstädt 2012).

Wszystko to nie znaczy, że istnieje łatwe rozwiązanie powyższego problemu. Niższe tempo wzrostu płac w Niemczech rzeczywiście przyczyniło się do pogłębienia się nierównowag w części gospodarek strefy euro, ale było ono w dużej mierze ubocznym skutkiem dążenia niemieckich firm do zachowania konkurencyjności ich eksportu na rynku globalnym. Dostosowania płacowe w Niemczech były w dużej mierze nieuniknione, jeśli wziąć pod uwagę to, że gospodarki Japonii i Stanów Zjednoczonych charakteryzuje jeszcze niższe niż w Niemczech tempo wzrostu jednostkowych kosztów pracy.

2. Globalny kryzys bankowy jako bezpośrednia przyczyna kryzysu w strefie euro

Zróźnicowanie się konkurencyjności kosztowej gospodarek krajów członkowskich stawało się z biegiem czasu poważnym problemem strukturalnym w strefie

euro, prowadząc do narastania nierównowagi w gospodarkach krajów członkowskich. Bezpośrednią jednak przyczyną kryzysu w strefie euro był globalny kryzys bankowy, który przyniósł najpoważniejszą recesję od czasów Wielkiego Kryzysu lat trzydziestych. Silny spadek wpływów budżetowych spowodował skokowy wzrost deficytów budżetowych i zadłużenia publicznego. W konsekwencji kryzys bankowy spowodował w strefie euro poważny kryzys fiskalny, będący konsekwencją obaw rynków finansowych o wypłacalność części rządów krajów strefy. Rządy trzech państw członkowskich (Grecja, Portugalia i Irlandia) straciły możliwość zaciągania pożyczek na rynkach finansowych. Od ogłoszenia niewypłacalności uchroniły je kredyty uzyskane od rządów pozostałych państw strefy euro i od MFW. Groźbę niewypłacalności Hiszpanii i Włoch, w wyniku powtarzających się fal spekulacji na wzrost oprocentowania obligacji obu krajów, powstrzymała dopiero zapowiedź ECB, że będzie interweniował na rynkach papierów skarbowych obu krajów.

2.1. Konsekwencje powstania wielkich uniwersalnych banków

Procesowi tworzenia się w Europie wielkich uniwersalnych banków towarzyszyły nadzieje, że staną się one instytucjami, których transgraniczne operacje przyspieszą gospodarczą i polityczną integrację Europy (Tumpell-Gugerell 2005).

Dzisiaj wiemy, że stało się zupełnie inaczej. To wielkie paneuropejskie banki ściągnęły obecne kłopoty na Europę. Główną przyczyną kryzysu w strefie euro były boomy kredytowe na rynkach hipotecznych, których załamanie się przyniosło recesję i skokowy wzrost deficytów budżetowych w wielu krajach. Źródłem finansowania niestabilnych boomów kredytowych były zaś w bardzo dużej mierze transgraniczne pożyczki wielkich paneuropejskich banków (Sławiński, Tymoczko 2013).

Jedną z głównych przyczyn niedawnego globalnego kryzysu bankowego było to, że od lat 80. ubiegłego wieku pozwolono bankom udzielać kredytów mieszkaniowych, które wcześniej były udzielane przez banki hipoteczne i kasy mieszkaniowe (Green, Wachter, 2007). Dokąd źródłem finansowania kredytów mieszkaniowych były oszczędności wykorzystywane na zakup emitowanych przez banki hipoteczne długoterminowych listów zastawnych lub oszczędności składane w kasach mieszkaniowych (*building societies*), podaż kredytów hipotecznych rosła proporcjonalnie do tempa wzrostu PKB, a więc w tendencji zgodnie z możliwościami ich spłaty przez gospodarstwa domowe. W sytuacji gdy źródłem finansowania kredytów mieszkaniowych zaczęły być krótkoterminowe pożyczki międzybankowe, ich podaż zaczęła rosnąć znacznie szybciej niż PKB, a więc szybciej niż możliwości ich spłaty przez gospodarstwa domowe. Rodziło to ryzyko kryzysu zadłużeniowego i recesji wynikającej m.in. z sytuacji, w której gospodarstwa domowe są zmuszone spłacać kredyty mieszkaniowe kosztem zmniejszenia wydatków na inne dobra i usługi.

2.2. Sprzężenie zwrotne pomiędzy kryzysem bankowym i fiskalnym

Czynnikiem, który kilka lat temu zapoczątkował globalny kryzys bankowy, były straty poniesione przez banki w wyniku spadku cen strukturyzowanych obligacji, określanych dzisiaj jako toksyczne². Straty banków i obawy o ich wypłacalność sprawiły, że banki przestały sobie wzajemnie ufać. Masowo wycofywały udzielane sobie wzajemnie pożyczki. Mając w pamięci doświadczenia Wielkiego Kryzysu, banki centralne nieomal natychmiast udzieliły bankom pomocy płynnościowej.

W Europie toksycznymi papierami wartościowymi okazały się nieoczekiwanie obligacje skarbowe wyemitowane przez rządy tych krajów strefy euro, w których kryzys bankowy doprowadził do kryzysu fiskalnego. Spadek cen obligacji skarbowych wielu krajów strefy euro spowodował straty bilansowe banków, zwiększając ryzyko ich niewypłacalności. Zagrożenia z tym związane zmniejszyły się, gdy Europejski Bank Centralny (w ramach ilościowego łagodzenia swej polityki pieniężnej) przejął od europejskich banków dużą część ich portfeli obligacji skarbowych, dając im w zamian emitowane przez siebie płynne rezerwy. Sens tych operacji polegał na tym, że rynkowa wartość płynnych rezerw (środków banków na ich rachunkach bieżących w EBC) nie może spaść, co ograniczało ryzyko ponoszenia przez banki dalszych strat bilansowych³.

Nie wystarczyło to jednak dla wyeliminowania diabolicznego, jak zaczęto je nazywać, sprzężenia zwrotnego pomiędzy kryzysem bankowym i fiskalnym. Nadal bowiem istniało ryzyko, że wzrost obaw o wypłacalność rządów krajów południowej części strefy euro spowoduje spadek cen emitowanych przez nie obligacji skarbowych, co zwiększyłoby straty bilansowe banków, rodząc obawy o wypłacalność rządów, gdyby musiały użyć pieniędzy podatników do ratowania banków.

Występowanie tego rodzaju obaw sprzyjało spekulacji na spadek cen włoskich i hiszpańskich obligacji skarbowych. Instytucje finansowe (w tym fundusze arbitrażowe – *hedge funds*) podejmowały spekulację na wzrost długoterminowych stóp procentowych, wykorzystując w tym celu instrumenty pochodne (IRS i CDS). Reszta (wzrost stóp dochodowości na rynku obligacji skarbowych) następowała samoczynnie, ponieważ silny arbitraż występujący pomiędzy rynkami pochodnymi i kasowymi powoduje równoległość dokonujących się na nich zmian cen – w tym przypadku długoterminowych stóp procentowych. Gdy spekulacja tego rodzaju okazywała się

² W tekście dotyczącym strefy euro warto przypomnieć, że europejskie banki przedstawiające się dzisiaj jako niewinne ofiary amerykańskich banków inwestycyjnych, od których kupiły *toksyczne* obligacje (głównie CDO – *Collateralized Debt Obligations*), w rzeczywistości same brały udział w finansowaniu ich emisji (Shin 2012).

³ Recz jasna, w największym stopniu tym, co uwalniało banki komercyjne od ryzyka poniesienia strat bilansowych było kupowanie od nich przez ECB obligacji komercyjnych, w tym (podobnie jak w USA) obligacji MBS (*Mortgage Backed Securities*), powstałych w wyniku sekurytyzacji kredytów hipotecznych.

skuteczna, w mediach i komentarzach analityków rynkowych pojawiały się obawy o możliwą niewypłacalność rządów Hiszpanii i Włoch w wyniku znacznego wzrostu kosztów obsługi długu publicznego. Z natury rzeczy zwiększało to skalę wyprzedazy obligacji skarbowych obu krajów (de Grauwe, Ji 2012).

W strefie euro spekulacja tego rodzaju była szczególnie łatwa, ponieważ banki centralne krajów strefy, nie mogąc emitować pieniądza krajowego, nie mogą interweniować na rynku obligacji skarbowych (de Grauwe 2011). Rolę instytucji przeprowadzającej takie interwencje musiał przejąć na siebie Europejski Bank Centralny (EBC). Uczynił to ogłaszając w sierpniu 2012 r. program OMT (*Outright Monetary Transactions*), w ramach którego zobowiązał się do interweniowania na rynku obligacji skarbowych, jeśli stopy ich dochodowości wzrosną powyżej poziomu, jaki EBC uzna za uzasadniający jego interwencję. W ten sposób EBC ukrócił bezkarną wcześniej spekulację na spadek cen obligacji skarbowych Włoch i Hiszpanii. Oznaczało to, że EBC wyraził gotowość pełnienia funkcji pożyczkodawcy ostatniej instancji nie tylko wobec banków, ale także wobec rządów.

OMT może jednak stanowić tylko częściową i tylko tymczasową zaporę przed uruchomieniem się niekorzystnego dla strefy euro sprzężenia zwrotnego pomiędzy kryzysem bankowym i fiskalnym w strefie euro. Trwałym rozwiązaniem może być tylko ustanowienie mechanizmu redystrybucji dochodów na rzecz krajów najsilniej dotkniętych kryzysem.

3. Potrzeba stworzenia mechanizmu redystrybucji dochodów

Do czasu wybuchu globalnego kryzysu bankowego latem 2007 r. powszechnie wierzono, że zdarzenie tego rodzaju jest niemożliwe w krajach wysoko rozwiniętych ze względu na duży postęp, jaki dokonał się w stosowanych przez banki metodach zarządzania ryzykiem. Jednym z przejawów powszechności takiego przekonania było to, że ceny kontraktów CDS wystawianych na wielkie banki malały aż do samego wybuchu kryzysu bankowego, co oznaczało, że do samego końca uważano ich niewypłacalność za rzecz bardzo mało prawdopodobną (Financial Services Authority 2009)⁴.

Pośród nielicznych ekonomistów, którzy uważali, że zmiany w metodach zarządzania ryzykiem bankowym mogą zwiększyć procykliczność akcji kredytowej banków, a tym samym ryzyko kryzysów bankowych, był Charles Goodhart (Danielsson i in. 2001; Goodhart, Segoviano 2004). Dlatego uważał, że gdy konstruowano system zarządzania strefą, należało wziąć pod uwagę doświadczenia historyczne, któ-

⁴ CDS (*Credit Default Swap*) pełnią na rynku finansowym rolę polis ubezpieczeniowych, chroniących ich nabywców od skutków niewypłacalności emitentów papierów dłużnych. Te, o których tu mowa, były wystawione na największe globalne banki.

re mówiły, że co pewien czas zdarzają się tak poważne kryzysy bankowe, które pociągały za sobą koszty sięgające kilkudziesięciu procent PKB, powodując w różnych państwach kryzysy fiskalne (Schularik 2012). Goodhart obawiał się, że jeżeli w strefie euro zdarzy się poważny kryzys bankowy, który spowoduje recesję, silny spadek wpływów podatkowych i konieczność rekapitalizacji banków, to rozsądzi on dyscyplinę fiskalną nałożoną przez Pakt Stabilności i Wzrostu. Prowadziło go to do wniosku, że unia monetarna, by mogła przetrwać, powinna być także unią polityczną. Umożliwiłoby to stworzenie mechanizmu redystrybucji dochodów na rzecz krajów najsilniej dotkniętych kryzysem bankowym, aby ochronić je przed kryzysem fiskalnym (Goodhart 2004).

Argument ten był jednym z kluczowych, jakich używano w zgłaszanych w przeszłości propozycjach utworzenia w planowanej unii monetarnej wspólnego budżetu, który m.in. udzielałby pomocy krajom członkowskim w okresach kryzysowych (Commission of the European Communities 1993). Propozycje te zostały jednak odrzucone. Przeważała niechęć najbardziej zamożnych krajów europejskich do takiego rozwiązania (Goodhart, 2004). W efekcie niedawny globalny kryzys bankowy uderzył w strefę euro w sytuacji, gdy nie istniał w niej mechanizm redystrybucji dochodów na rzecz krajów, w których wywołana kryzysem bankowym recesja spowodowała najbardziej dotkliwe kryzysy fiskalne.

3.1. Konsekwencje zróżnicowanej zdolności gospodarek strefy euro do generowania oszczędności krajowych

Kryzysy fiskalne nie wystąpiły w tych krajach strefy euro, które mają relatywnie duże sektory eksportowe, dzięki czemu ich gospodarki są w stanie generować relatywny nadmiar oszczędności. Skokowy wzrost deficytów budżetowych w Niemczech, Holandii i Finlandii nie wywołał obaw rynków finansowych o wypłacalność ich rządów. Było tak dlatego, że rynki finansowe wiedziały, iż gospodarki tych krajów generują relatywną nadwyżkę oszczędności. Ich rządy mogłyby w razie potrzeby obyć się bez zagranicznego finansowania. Wzrost emisji obligacji mógłby być wchłonięty przez krajowe instytucje finansowe.

Inna sytuacja występowała w Grecji i Portugalii. Ich gospodarki nie generują nadwyżek oszczędności krajowych. W obu krajach skokowy wzrost deficytów budżetowych wywołał obawy o ich wypłacalność. Rządy Grecji i Portugalii utraciły możliwość sprzedaży obligacji na rynkach finansowych. Od ogłoszenia niewypłacalności uchroniła je międzynarodowa pomoc kredytowa, a w przypadku Grecji dokonano także częściowego umorzenia jej zadłużenia. Hiszpania i Włochy zachowały zdolność do sprzedawania obligacji na rynkach finansowych, ale przed poważnym zaostrzeniem się kryzysu fiskalnego uchroniło je dopiero przypomniane powyżej ogłoszenie przez ECB gotowości do interweniowania na rynku obligacji skarbowych obu państw.

Irlandia, a więc kraj mający duży sektor eksportowy, którego gospodarka generuje relatywny nadmiar oszczędności, także straciła – podobnie jak Grecja i Portugalia – zdolność do sprzedaży swych obligacji skarbowych na rynkach finansowych. Było to jednak wynikiem szczególnej ostrości kryzysu bankowego w tym kraju. Nie zmienia to jednak faktu, że długoterminowa zdolność irlandzkiej gospodarki do generowania relatywnego nadmiaru oszczędności sprawiła, iż powrót Irlandii na międzynarodowe rynki finansowe okazał się rzeczą znacznie łatwiejszą niż w przypadku Portugalii. Inwestorzy zdawali sobie sprawę, że nowoczesna i proeksportowa gospodarka Irlandii generuje w długim okresie relatywny nadmiar oszczędności krajowych, co zapewnia długookresową wypłacalność jej rządu. Dlatego, gdy tylko rząd Irlandii zmniejszył znacząco deficyt budżetowy, mógł ponownie emitować obligacje na rynkach finansowych. W przypadku Portugalii jej powrót na rynki finansowe okazał się znacznie trudniejszy. Inwestorzy obawiali się, czy i jak długo Portugalia będzie w stanie kontynuować politykę drastycznych oszczędności budżetowych, potrzebną dla wygenerowania oszczędności, których nie generuje w sposób naturalny portugalska gospodarka.

3.2. Unia bankowa

Zróznicowany wpływ kryzysu na poszczególne gospodarki strefy euro pokazuje, jak doktrynalne było przyjęte przy konstrukcji systemu zarządzania strefą euro założenie, że deficyt budżetowy jest tak samo szkodliwy w przypadku państw, których gospodarki generują w sposób naturalny relatywny nadmiar oszczędności oraz w przypadku państw, które – ze względu na strukturę swych gospodarek – są importerami kapitału (Goodhart 2011).

Doświadczenia strefy euro ilustrują, że utworzenie unii monetarnej z gospodarek, z których jedne są eksporterami kapitału, a inne muszą go importować, wymaga współpracy politycznej potrzebnej dla ustanowienia mechanizmu redystrybucji dochodów na rzecz państw najsilniej dotkniętych ewentualnym kryzysem. Z trzech możliwości – wspólny budżet, emisja wspólnych obligacji i utworzenie unii bankowej – politycznie możliwy okazał się (na razie) tylko ten ostatni⁵.

Grzechem pierworodnym unii bankowej było jednak to, że dążeniu do jej utworzenia nie towarzyszyła decyzja o zmniejszeniu wielkości europejskich banków i uproszczeniu ich struktury poprzez podział na banki komercyjne i inwestycyjne, tak jak było w Stanach Zjednoczonych w latach 1933–1999, gdy ustawa Glassa-Steagalla (wprowadzająca taki właśnie podział) uwolniła gospodarkę amerykańską na ponad pół wieku od kryzysów bankowych. Nie jest przypadkiem, że poważny kry-

⁵ Być może dlatego, że bankami najbardziej wymagającymi rekapitalizacji nie są bynajmniej banki hiszpańskie lub włoskie, lecz francuskie i niemieckie (Vestergaard, Retana 2013).

zys bankowy, który wywołał niedawną globalną recesję, nastąpił w niecałą dekadę po zniesieniu ustawy Glassa-Steagalla.

Nie ma ekonomicznych uzasadnień dla istnienia wielkich uniwersalnych banków. Niepodejmowanie decyzji o ich podziale wynika jedynie z siły lobbingu bankowego (Warwick Commission 2009; Lall 2012; Jabko, Massoc 2012; Lall 2010; Johnson, Kwak 2010). Dyżurnym zaś alibi dla ich istnienia jest podtrzymywanie przekonania, że możliwe są ich uporządkowane upadki.

Aby ocenić, czy i na ile jest to rzeczywiście możliwe, warto w tym miejscu przypomnieć, o jakich instytucjach mówimy. Chodzi tu bowiem o międzynarodowe konglomeraty finansowe, z których każdy zatrudnia setki tysięcy osób w dziesiątkach krajów, a składa się z setek lub tysięcy oddziałów i spółek zależnych (Johnson 2013). W sytuacji tego rodzaju podjęcie decyzji o uporządkowanym upadku wielkiego banku, nawet gdy będzie to już formalnie możliwe, będzie rzeczą tak ryzykowną, iż można wątpić, czy decyzje tego rodzaju będą podejmowane. Rzecz w tym, że uporządkowany początkowo upadek wielkiego konglomeratu finansowego może łatwo przekształcić się u upadek nieuporządkowany, jeśli tylko rynki finansowe zaczną się tego obawiać, a konsekwencje takiego obrotu zdarzeń są znane od czasu upadku Lehman Brothers. Doświadczenia utworzonej jeszcze w 1933 r. amerykańskiej FDIC (*Federal Deposit Insurance Corporation*) mówią, że uporządkowane upadki banków (bez zatrzymania prowadzonej przez nie akcji kredytowej) były dotąd możliwe tylko w przypadku małych i średnich banków, a nie dużych międzynarodowych konglomeratów finansowych.

Bez podjęcia decyzji o podziale wielkich uniwersalnych banków na komercyjne i inwestycyjne tworzona obecnie w Europie unia bankowa będzie swoistą ochronką dla wielkich paneuropejskich banków w sytuacji, gdy wiadomo, że rządy poszczególnych państw nie byłyby w stanie same ich ratować. Utworzenie takiej unii bankowej, chroniącej europejskie banki w ich obecnej postaci, oznaczałoby również utrzymanie subsydiowania wielkich banków, skoro ich status „zbyt dużych, by upaść” nadal umożliwiałby im zaciąganie tańszych pożyczek niż w przypadku pozostałych banków (Admati i in. 2012; Bloomberg 2013).

Zachowanie w Europie wielkich banków uniwersalnych umożliwi im także dalsze utrzymywanie ogromnych portfeli tradingowych, co będzie rodziło ryzyko ponoszenia przez nie dużych strat bilansowych w okresach nieoczekiwanych spadków cen na rynkach finansowych. Natura rynków finansowych jest taka, że na co dzień działają jak ruletka, oferując grę o sumie zerowej, gdy jedni jej uczestnicy obrotów zyskują, a inni tracą. Co pewien czas jednak, w najmniej oczekiwanych dla inwestorów momentach, gra na rynkach finansowych przemienia się w rosyjską ruletkę, gdy nagle i długotrwałe załamania indeksów przynoszą duże straty dla większości uczestników rynków (Taleb 2001).

Przypomnijmy, że niedawny globalny kryzys bankowy zaczął się od poniesienia przez wielkie międzynarodowe banki poważnych strat bilansowych w wyniku nieoczekiwanego załamania cen na rynkach finansowych (Morris, Shin 2008). Ryzyko

ponownego poniesienia przez banki dużych strat na rynkach finansowych jest tym bardziej prawdopodobne, że w warunkach niskiego wzrostu gospodarczego (co czeka zapewne Europę) popyt na kredyty będzie relatywnie mały, a niskie stopy procentowe sprawią, że wielkie europejskie banki będą szukać okazji do osiągnięcia zysków z przeprowadzania krótkoterminowych transakcji spekulacyjnych na rynkach finansowych. Dodajmy, że ryzyko to wynika w dużej mierze z sytuacji, w której lobbing wielkich międzynarodowych banków spowodował ustanowienie jeszcze w Bazylei II bardzo niskich wymogów kapitałowych na trading, co jest w praktyce niczym innym jak dotowaniem krótkoterminowej spekulacji na drodze obniżania jej kosztów (Lall 2009).

Wszystko to prowadzi do smutnej konstatacji, że przedstawia się unię bankową jako ostateczną zaporę przed kryzysem, którą istotnie mogłaby być, ale w jej obecnie proponowanym kształcie petryfikuje ona model bankowości, z którym nadal wiąże się w dużej mierze te same czynniki ryzyka, które doprowadziły do niedawnego globalnego kryzysu bankowego.

4. Demokratyczny nadzór nad polityką gospodarczą

Kilka lat temu Dani Rodrik sformułował tezę, że stopień integracji produkcji i handlu w gospodarce światowej jest już na tyle wysoki, iż przejście do fazy hiperglobalizacji – poprzez zastosowanie przez dany kraj izby walutowej lub jego wejście do unii monetarnej – przynosi relatywnie małe korzyści, a wiąże się z potencjalnie dużymi kosztami związanymi z brakiem możliwości wykorzystywania polityki kursowej i pieniężnej do powstrzymywania narastających w gospodarce nierównowag i łagodzenia skutków ewentualnych kryzysów (Rodrik 2007).

W swojej znanej książce *Paradoks globalizacji: demokracja i przyszłość światowej gospodarki* Rodrik sformułował tezę, że czynnikiem, który może zahamować hiperglobalizację są społeczne i polityczne koszty sytuacji, w której rządy poszczególnych krajów są w oczach opinii publicznej odpowiedzialne za niekorzystny bieg zdarzeń w gospodarce, na który w rzeczywistości albo nie mają wpływu, albo jest on zbyt mały. Może to doprowadzić z czasem do spowolnienia globalizacji w tym sensie, że poszczególne kraje będą starały się wprowadzać najrozmaitsze ograniczenia w swobodzie przepływów kapitałowych, by odzyskać potrzebny im zakres autonomii polityki gospodarczej (Rodrik 2011)⁶.

⁶ Najprawdopodobniej proces ten właśnie się zaczyna w postaci rodzącego się konsensusu dotyczącego konieczności ograniczenia swobody przepływów kapitałowych. Na razie dotyczy to przepływów kapitałów krótkoterminowych, które silnie ograniczają autonomię polityki pieniężnej w krajach wschodzących. Instrumentem ograniczania skali przepływów kapitałów krótkoterminowych stanie się zapewne także polityka makroostrożnościowa – m.in. na skutek tego, że jednym z jej celów będzie ograniczanie możliwości wykorzystywania przez banki krótkoterminowych transgranicznych pożyczek międzybankowych jako źródła finansowania ich akcji kredytowej (Shin 2012; Rey 2013).

Globalizacja rzeczywiście prowadzi do znaczącego osłabienia skuteczności polityki gospodarczej rządów. Odpowiada to międzynarodowym firmom, zmniejszając konieczność ich stosowania się do regulacji, które rządy mogą im narzucać (Rodrik 2012). Wprawdzie globalne regulacje są często ustalane przez instytucje międzynarodowe, a więc przez pracujących w nich kompetentnych technokratów, ale na ich decyzje może mieć wpływ lobbing wielkich międzynarodowych firm. Ilustracją takiego zagrożenia jest kształt regulacji bankowych proponowanych przez Komitet Bazyelski. Od samego początku pozostawał on pod przemożnym wpływem lobbingu wielkich międzynarodowych banków w warunkach braku demokratycznego nadzoru nad pracami Komitetu (Griffith-Jones, Persaud 2003)⁷. Ostatecznie lobbing wielkich międzynarodowych banków doprowadził do tak daleko posuniętej deregulacji, że stało się to główną przyczyną globalnego kryzysu bankowego (The Warwick Commission 2009).

Teoretycznie mogłyby być tworzone na poziomie międzynarodowym instytucje, które miałyby – analogicznie jak rządy – demokratyczny mandat i byłyby poddane demokratycznej kontroli, uwzględniając w swej działalności specyfikę potrzeb poszczególnych krajów. Na razie jednak perspektywa powstania takiej sytuacji wydaje się odległa. Jeśli tak jest, to – zdaniem Rodrika – rządy krajowe będą nadal odgrywały rolę instytucji, które demokratyczny nadzór skłania do podejmowania decyzji zgodnych w potrzebami i preferencjami wyborców. Dlatego w wielu publikacjach Daniego Rodrika przewija się teza, że ogłaszanie zmierzchu znaczenia rządów w wyniku globalizacji jest przedwczesne.

Wnioski Rodrika, wskazujące na brak współpracy politycznej, jako głównej bariery globalizacji, odnoszą się do strefy euro. „Głęboka” integracja krajów strefy euro (jak autor ten określa zamiennie hiperglobalizację) nie przyniosła w strefie euro oczekiwanych wcześniej korzyści. Nie nastąpił skokowy wzrost skali handlu pomiędzy państwami strefy. Pojawiły się natomiast problemy, w tym polityczne, związane z tym, że rządy poszczególnych państw są nadal odpowiedzialne za niekorzystne zjawiska pojawiające się w ich gospodarkach, pomimo że możliwości ich wpływu na gospodarkę są już bardzo ograniczone.

Ani w strefie euro, ani w Unii Europejskiej nie stworzono jeszcze instytucji poddanych dostatecznie silnemu demokratycznemu nadzorowi, które podejmowałyby decyzje, kierując się w dostatecznym stopniu także potrzebami poszczególnych gospodarek. Co więcej, pogłębia się w strefie euro proces unifikacji reguł, które nie zawsze uwzględniają strukturalne różnice, jakie występują pomiędzy poszczególnymi gospodarkami strefy (Minford 2008). Tego rodzaju „mechaniczna” harmonizacja może zmniejszać autonomię polityki gospodarczej poszczególnych rządów, nie poprawiając skuteczności działania całego systemu zarządzania strefą euro (Rodrik 2012).

⁷ Nie stosowano nawet tak elementarnych zasad w tym względzie jak choćby publikowanie *minutes* po posiedzeniach Komitetu (Lall 2010).

Przykładem jest polityka fiskalna. Tworzy się takie same reguły jej prowadzenia dla krajów, których gospodarki generują stale nadwyżki oszczędności, i dla krajów, które są importerami kapitału, nie biorąc pod uwagę, że wielkość salda budżetu zależy w dużej mierze od strukturalnych cech poszczególnych gospodarek (Łaski, Osiatyński 2013). Efektem takiej sytuacji jest m.in. asymetria kosztów dostosowań do niedawnego kryzysu (de Grauwe 2012). Niemcy i Holandia, dysponujące nadmiarem oszczędności krajowych, mogły wybrać tempo zmniejszania deficytu budżetowego. Grecja, Portugalia i Hiszpania, których gospodarki nie generują nadmiaru oszczędności, musiały dokonywać głębokich cięć budżetowych w dużej mierze niezależnie od tego, jak wpływało to na pogłębienie się recesji w ich gospodarkach.

Gdyby nastąpiło częściowe choćby uwspólnotowanie długu w strefie euro (Delpla, Weizsäcker 2011), kryzysy fiskalne w krajach południowej części strefy euro albo w ogóle by nie wystąpiły, albo miałyby znacznie łagodniejszy przebieg. Proces przywracania równowagi budżetowej mógłby być mniej bolesny, a jednocześnie bardziej skuteczny.

Mechanizm redystrybucji dochodów byłby strefie euro niepotrzebny, gdyby – jak zakładano jeszcze w początkowych latach po jej utworzeniu – należące do niej kraje deficytowe szybko rozwinęły wydajne sektory eksportowe, co zwiększyłoby zdolność ich gospodarek do generowania oszczędności krajowych (Blanchard, Giavazzi 2002; Ca' Zorzi, Rubaszek 2012). Dzisiaj jednak wiemy, że długo jeszcze tak się nie stanie.

Uwagi końcowe

Wzrost globalizacji jest z natury okupiony zmniejszeniem się zakresu autonomii krajowej polityki gospodarczej. Tworzy to wybór pomiędzy korzyściami z rosnącej globalizacji i kosztami, jakie niesie z sobą rezygnacja z możliwości wykorzystywania krajowej polityki pieniężnej i fiskalnej, by pomagać gospodarce utrzymywać się na ścieżce zrównoważonego wzrostu.

Koszty ograniczonej autonomii krajowej polityki gospodarczej są szczególnie wysokie w okresach kryzysów. Możliwość ich zmniejszenia zależy od zwiększania się zakresu współpracy politycznej na szczeblu międzynarodowym i tworzenia mechanizmów redystrybucji dochodów na rzecz krajów najsilniej dotkniętych kryzysem. Niedawne doświadczenia strefy euro zilustrowały powyższą zależność. Brak skutecznej współpracy politycznej i utworzenia dzięki niej mechanizmów udzielania skutecznej pomocy krajom najsilniej dotkniętym kryzysem stworzył sytuację, w której część państw członkowskich strefy euro poniosła znaczne koszty przedwczesnego utworzenia w Europie unii monetarnej (Sławiński 2012).

Brak efektywnego mechanizmu redystrybucji dochodów w strefie euro spowodował z jednej strony konieczność dokonywania przez państwa najsilniej dotknięte kryzysem relatywnie dużych cięć budżetowych w czasie trwania recesji. Z drugiej

zaś strony spowodował niemożność dokonania szybkiej rekapitalizacji banków, co ułatwiłoby wychodzenie z recesji.

Wada konstrukcyjna strefy euro, w postaci braku mechanizmu redystrybucji dochodów, ma znaczenie głównie w okresach kryzysowych, jak miało to miejsce w ciągu ostatnich kilku lat. Stopniowe wychodzenie Europy z recesji powinno sprawić, że będzie to relatywnie mniej wpływało na bieżący bieg zdarzeń.

Jednocześnie kryzys w strefie euro stworzył sytuację zwiększającą prawdopodobieństwo stopniowego tworzenia się mechanizmów redystrybucji dochodów w strefie euro. Jednym z nich są rosnące potencjalne koszty, jakie mogłyby ponieść kraje nadwyżkowe w wyniku rozpadu strefy euro (Aizenman 2013), jakkolwiek – biorąc pod uwagę ewoluujący stosunek Niemiec do strefy euro (Cichocki 2011; Cichocki 2013) – trudno określić, jaka będzie dynamika i zakres zwiększania się integracji politycznej w strefie euro, a tym samym pole do tworzenia mechanizmów redystrybucji dochodów.

Relatywnie małe na razie szanse na szybkie utworzenie wspólnego budżetu strefy euro, uwspólnotowanie długu publicznego i utworzenie pełnej unii bankowej (Goodhart 2013) sprawiają, że najbardziej prawdopodobnym scenariuszem jest stopniowe przekształcanie się ESM w proponowany kilka lat temu Europejski Fundusz Walutowy (Mayer 2009). W tym jednak przypadku o sposobie jego funkcjonowania zdecyduje zakres współpracy politycznej, na jaką zdecydują się państwa członkowskie strefy euro. Zakres autonomii takiego funduszu zdecyduje, na ile zostanie zmniejszona typowa w okresach kryzysu asymetria kosztów dostosowań ponoszonych przez kraje deficytowe i nadwyżkowe.

Bibliografia

1. Admati A.R. i in., *Debt Overhang and Capital Regulation*, Rock Center for Corporate Governance, Working Paper nr 114, Max Planck Institute, Bonn 2012.
2. Aizenman J., *Reflections on the Euro Crisis: Prioritizing the Road Ahead*, 2013, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2286465
3. Blanchard O., *Adjustment within the euro. The Difficult Case of Portugal*, „Portuguese Economic Journal” 2007, nr 6.
4. Blanchard O., Giavazzi F., *Current Account Deficits in the Euro Area. The End of the Feldstein Horioka Puzzle?*, Massachusetts Institute of Technology Department of Economics, Working Paper, nr 03–05, 2002.
5. Bloomberg, *Why Should Taxpayers Give Big Banks \$83 Billion a Year?*, 20 February 2013, <http://www.bloombergview.com/articles/2013-02-20>
6. Ca’Zorzi M., Rubaszek M., *On the Intertemporal Current Account Model for the euro area Countries*, „Review of Development Economics” 2012, nr 1.
7. Cichocki M.A., *Samotność hegemonu*, „Rzeczpospolita”, 28–29.09.2013.
8. Cichocki M.A., *Zmiana niemieckiego paradygmatu w Europie*, „Analizy Natolińskie” 2012 nr 2.
9. Commission of the European Communities, *Stable Money – Sound Finances*, „European Economy” 1993, nr 53.
10. Commission of the European Communities, *Report of the Study Group on the Role of Public Finance in European Integration*, Brussels 1977.

11. Coricelli F., Wörgötter A., *Structural Change and the Current Account: The Case of Germany*, OECD Economic Department Working Paper, nr 940, 2012.
12. Danielsson J., *An Academic Response to Basel II*, „Financial Markets Group Special Paper” nr 130, London School of Economics, London 2001.
13. Dauderstädt M., *Germany's Economy: Domestic Laggard and Export Miracle*, International Policy Analysis, Friedrich Ebert Stiftung, kwiecień 2012.
14. De Grauwe P., *Design Failures in the Eurozone – Can They Be Fixed?*, „Economic Papers” 2013, nr 491, European Commission.
15. De Grauwe P., *In Search of Symmetry in the Eurozone*, „CEPS Policy Brief” 2012, nr 268.
16. De Grauwe P., *The Governance of a Fragile Eurozone*, „CEPS Working Document” 2011, nr 346.
17. De Grauwe P., *A Mechanism of Self-destruction of the Eurozone*, „Intereconomics” 2010, nr 6.
18. De Grauwe P., *Some Thoughts on Monetary and Political Union*, w: *The Future of EMU*, red. L.S. Talani, Palgrave, Macmillan, Londyn 2009.
19. De Grauwe P., *What Have we Learnt about Monetary Integration since the Maastricht Treaty?*, „Journal of Common Market Studies” 2006, nr 4.
20. De Grauwe P., *On Monetary and Political Union*, „CESifo Forum” 2006a, nr 4.
21. De Grauwe P., Ji Y., *Mispricing of Sovereign Risk and Multiple Equilibria in the Eurozone*, CEPS Working Document nr 361, 2012.
22. Delpla L., Weizsäcker J., *Eurobonds: The Blue Bonds Concept and Its Implications*, European Parliament, Bruksela 2011.
23. European Commission, *Scoreboard for the Surveillance of Macroeconomic Imbalances: Envisaged Initial Design*, Commission Staff Working Paper, 2011, http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/macroeconomic_imbalance_procedure/index_en.htm
24. European Commission, *EMU@10: Successes and Challenges after 10 Years of Economic and Monetary Union*, „European Economy” 2008, nr 2.
25. Fitoussi J.-P., *Diverging Tendencies of Competitiveness*, Committee for Economic and Monetary Affairs, European Parliament, Brussels 2006.
26. Fitoussi J.-P., Saraceno F., *European Economic Governance: the Berlin-Washington Consensus*, „Cambridge Journal of Economics” 2013, nr 37.
27. Fitoussi J.-P., Saraceno F., *The Brussels-Frankfurt-Washington Consensus. Old and New Tradeoffs in Economics*, OFCE Working Paper, nr 2004–02, 2004.
28. Flassbeck H., *The Heart of the Euro Problem*, 2012, <http://ineteconomics.org>
29. Flassbeck H., Lapavistas C., *The Systemic Crisis of the Euro – True Causes and Effective Therapies*, „Studien” 2013, Rosa-Luxembourg-Stiftung.
30. Flassbeck H., Spiecker F., *The Euro – A Story of Misunderstanding*, „Intereconomics” 2011, nr 4.
31. Financial Services Authority, *The Turner Review. A Regulatory Response to the Global Banking Crisis*, 2009.
32. Goodhart Ch., *Europe After the Crisis*, Institute for New Economic Thinking, Oxford Martin School, Oxford 2011.
33. Goodhart Ch., Segoviano M., *Basel and Procyclicality: A Comparison of the Standardised and IRB Approaches to an Improved Credit Risk Method*, Financial Markets Group Discussion Paper, nr 524, London School of Economics, London 2004.
34. Goodhart Ch., *Financial Management in the Euro Zone*, Eesti Pank, Tallinn 2004.
35. Goodhart Ch., *Lessons for Monetary Policy from the Euro-area Crisis*, „Special Conference Paper: The Crisis in the Euro Area” 2013, May 23–24.
36. Green R.K., Wachter S.M., *The Housing Finance Revolution*, University of Pennsylvania Institute for Law and Economics, Research Paper Series, nr 09–37, 2007.
37. Griffith-Jones S., Persaud A., *The Political Economy of Basel II and Implications for Emerging Economies*, Seminar on Management of Volatility, Financial Liberalization and Growth in Emerging Economies, ECLAC, Santiago de Chile 2003.

38. Hassel A., *The Paradox of Liberalization – Understanding Dualism and the Recovery of German Political Economy*, LEQS Paper, nr 42, 2011.
39. Horn G., Logeay C., Rietzler K., *Much Ado About Nothing? Recent Labor Market Reforms in Germany – a Preliminary Assessment*, „Management Revue” 2008, nr 19.
40. Jabko N., Massoc E., *French Capitalism Under Stress: How Nicolas Sarkozy Rescued the Banks*, „Review of International Political Economy” 2012, nr 19.
41. Jacobi L., Kluve J., *Before and After the Hartz Reforms: The Performance of Active Labor Market Policy*, „IZA Discussion Paper” 2006, nr 2100.
42. Johnson S., *The Myth of a Perfect Orderly Liquidation Authority for Big Banks*, „The New York Times”, 16.05.2013.
43. Johnson S., Kwak J., *13 Bankers. Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown*, Pantheon, New York 2010.
44. Kenen P.B., *Economic and Monetary Union in Europe: Moving beyond Maastricht*, Cambridge University Press, Cambridge 1994.
45. Kenen P.B., *The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View*, w: *Monetary Problems of the World Economy*, red. R. Mundel, A. Swoboda, University of Chicago Press, Chicago 1969.
46. King R.G., Plosser Ch., *Money, Credit and Prices in Real Business Cycle*, „American Economic Review” 1984, nr 74.
47. Lall R., *From Failure to Failure: The Politics of International Banking Regulation*, „Review of International Political Economy” 2012, nr 19.
48. Lall R., *Reforming Global Banking Rules: Back to the Future?*, DIIS Working Paper, nr 16, Danish Institute for International Studies, 2010.
49. Lall R., *Why Basel II Failed and Why Any Basel III is Doomed*, GEG Working Paper, nr 52, Global Economic Governance, Oxford University, 2009.
50. Łaski K., Osiatyński J., *Konsolidacja finansów publicznych a kryzys w strefie euro*, „Ekonomista” 2013, nr 1.
51. Mayer T., *The Case for a European Monetary Fund*, „Intereconomics” 2009, maj/czerwiec.
52. Minford P., *Why the United Kingdom Should Not Join the Eurozone*, „International Finance” 2008, vol. 11, nr 3.
53. Minsky H.P., *Stabilizing an Unstable Economy*, Yale University Press, New Haven–London 1986.
54. Morris S., Shin H.S., *Financial Regulation in a Systemic Context*, Brookings Institution Papers on Economic Activity, jesień 2008.
55. Mundell R., *The Theory of Optimal Currency Areas*, „American Economic Review” 1961 nr 51.
56. Mooslechner P., *Surprise, Surprise: Exchange Rates do Matter within a Monetary Union*, „Focus. Economic Monitor”, UniCredit Group 2006, nr 2.
57. Rey H., *Dilemma not Trilemma: The Global Financial Cycle and Monetary Policy Independence*, referat na konferencję Global Dimensions of Unconventional Monetary Policy, 2013.
58. Rodrik D., *Who Needs the Nation State?*, CEPR Discussion Paper, nr 9040, 2012.
59. Rodrik D., *The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy*, W.W Norton & Company 2011.
60. Rodrik D., *How to Save Globalization from Its Cheerleaders*, „The Journal of International Trade and Diplomacy” 2007, jesień.
61. Schularik M., „Public Debt and Financial Crises in the Twentieth Century”, School of Business and Economics Discussion Paper, nr 1, 2012.
62. Shin H.S., *Global Banking Glut and Loan Risk Premium*, paper presented at 12th Jacques Polak Annual Research Conference Hosted by the International Monetary Fund, Washington 2012.
63. Sławiński A., *Strefa euro: Scenariusz alternatywny*, „Folia Oeconomica” 2012, nr 273.
64. Sławiński A., Tymoczko D., *Polityka makroostrożnościowa jako instrument ograniczania wykorzystywania przez banki krótkoterminowego finansowania hurtowego*, „Zarządzanie i Finanse” 2013, nr 2.

65. Taleb N., *Fooled by Randomness. The Hidden Role of Chance in the Markets and in Life*, Texere, New York 2001.
66. The Warwick Commission, *The Warwick Commission on International Financial Reform: In Praise of Uneveled Playing Fields*, University of Warwick, Coventry 2009.
67. Tumpel-Gugerell G., *Single Market for Financial Services – Vision or Reality?*, Financial Market Forum, Luxembourg 2005.
68. Vestergaard J., Retana M., *Behind Smoke and Mirrors*, DIIS Report nr 10, Danish Institute for International Studies 2013.
69. Williamson J., *A Short History of the Washington Consensus*, referat na konferencję „From the Washington Consensus Towards a New Global Governance”, Barcelona 2004.
70. Wilmarth A.E., *The Transformation of the U.S. Financial Services Industry, 1975–2000: Competition, Consolidation and Increased Risks*, „University of Illinois Law Review” 2002, nr 2.

Lucjan Orłowski*

WYZWANIA DLA POLITYKI MAKROEKONOMICZNEJ WYNIKAJĄCE Z KRYZYSU FINANSOWEGO

Wstęp

Globalny kryzys finansowy i ekonomiczny lat 2007–2010 wykazał pewne niedociągnięcia w polityce makroekonomicznej, zwłaszcza w zakresie dotychczasowej metodologii modelowania oraz prognozowania procesów gospodarczych. Kryzys ten doprowadził do głębokiego zachwiania równowagi na rynkach finansowych oraz destabilizacji instytucji finansowych, wywołując jednocześnie spadek koniunktury gospodarczej na skalę niemal bezprecedensową. Tak szeroki zasięg i uporczywość kryzysu nie były w dostatecznym stopniu przewidziane przez ekonomistów, zwłaszcza tych opierających swoje prognozy na tradycyjnych modelach równowagi makroekonomicznej.

Niniejszy artykuł wskazuje na niektóre niedociągnięcia teorii makroekonomii oraz na związane z nimi współczesne wyzwania dla polityki makroekonomicznej. Artykuł zawiera także krótką syntezę podstawowych tez stawianych w ostatnich pracach naukowych, dotyczących usprawnień w zakresie metodologii sterowania procesami makroekonomicznymi. Omówione są również proponowane ostatnio modele makroekonomiczne, których podstawą są takie elementy jak acykliczność oraz aktywne reagowanie na potencjalne, przewidywane zaburzenia w systemie finansowym, a zarazem na oczekiwane efekty przenoszenia tych zaburzeń do sfery gospodarki realnej.

Zasadniczym niedociągnięciem tradycyjnych modeli sterowania procesami makroekonomicznymi, zarówno tych opierających się na założeniach ekonomii neoklasycznej, jak i neokeynesowskiej, był ich czysto teoretyczny charakter. Pomijały one jednocześnie w dużej mierze kompleksowe współzależności między sektorem finansowym i sferą gospodarki realnej. Przyjmując m.in., że rynki finansowe są kompletne (Arrow i Debreu 1954) i efektywne (Fama 1970), modele te stanowiły symulację procesów gospodarczych w sferze realnej, przy jednoczesnym wykluczeniu dynamii-

* Lucjan Orłowski – profesor ekonomii i finansów międzynarodowych na Wydziale Biznesu im. Johna F. Welcha Uniwersytetu Sacred Heart w Fairfield w stanie Connecticut; e-mail: orlowski@sacredheart.edu

ki rynków finansowych. Tego typu modele mogły się sprawdzić w warunkach stabilności finansowej, natomiast stały się nieprzydatne w warunkach głębokich zaburzeń.

W odniesieniu do gospodarek wschodzących artykuł ten zwraca uwagę na przydatność poszerzonej wersji Konsensusu Waszyngtońskiego dla polityki makroekonomicznej. W zakresie polityki pieniężnej jest poruszona problematyka modyfikacji reguły Taylora. Postuluje się również zmodyfikowane podejście do parametrów polityki pieniężnej, polegające na ich ujęciu w relacji do gospodarki dominującej, stanowiącej punkt odniesienia, np. strefy euro. Takie podejście jest szczególnie przydatne dla krajów realizujących proces konwergencji monetarnej.

Najważniejsze z niedociągnięć tradycyjnych modeli makroekonomicznych oraz wynikające z nich wyzwania dla teorii makroekonomii są zidentyfikowane w części 1 artykułu. Część 2 zwraca uwagę na pewne dodatkowe wyzwania wpływające z kompleksowości funkcjonowania rynków finansowych oraz ze złożoności ryzyka finansowego. Część 3 zawiera analizę nowych, poszerzonych modeli sterowania polityką pieniężną, które są oparte na parametrach ujmowanych w relacji do ich odpowiedników w gospodarce dominującej. Część 4 formułuje wnioski i spostrzeżenia dla polityki monetarnej w warunkach konwergencji do strefy euro. Artykuł kończą uwagi końcowe.

1. Niedociągnięcia tradycyjnych modeli makroekonomicznych

Generalnym mankamentem modelowania procesów makroekonomicznych w okresie przedkryzysowym było niedostateczne uwzględnienie dynamiki rynków finansowych. Modele te powstawały m.in. w teorii kompletnych rynków finansowych oraz hipotezie rynku efektywnego, które to paradygmaty pozwalały na pozostawienie na uboczu procesów zachodzących na rynkach finansowych oraz ich transmisję na sferę realną. Modele makroekonomiczne opierały się prawie wyłącznie na komponentach popytu zagregowanego, tzn. konsumpcji, inwestycji, wydatków państwowych i salda wymiany handlowej z zagranicą. Nie uwzględniały natomiast faktu, że systemy gospodarcze wielu krajów, zwłaszcza wysoko rozwiniętych, opierają się w poważnym stopniu na rynkach finansowych. Według danych z 2012 r. globalna wartość aktywów na rynkach pieniężnych i kapitałowych przekroczyła 100 trylionów dolarów, sześciokrotnie przewyższając całoroczny PKB Stanów Zjednoczonych.

Jak wykazały doświadczenia ostatniego kryzysu, konsekwencją głębokich zaburzeń na międzynarodowych rynkach finansowych jest silna presja na stopy procentowe, prowadząca do wzrostu oprocentowania kredytów i obligacji. W rezultacie następuje spadek inwestycji i konsumpcji. Dynamika ryzyka finansowego i jego transmisja na sferę realną powinny być uwzględniane w konstruowaniu modeli makroekonomicznych.

Innym szeroko dyskutowanym niedociągnięciem tradycyjnych modeli makroekonomicznych jest ich oparcie na analizie *ex post*, bez nakierowania na reakcje zapobie-

gawcze *ex ante*. Na konieczność uwzględnienia reakcji aktywnych w modelach prognostycznych zwrócili uwagę m.in. Borio i White (2004) na długo przed wybuchem kryzysu, lansując tzw. politykę „przeciwstawiania się wiatrowi” (*leaning against the wind*), czyli podejmowania kroków przeciwdziałających nadmuchiwaniu baniek cenowych. Podejście to pozostaje w kontraście do polityki preferującej „usuwanie skutków” (*cleaning up*) pokryzysowych, której zwolennikiem był Alan Greenspan (2004) twierdząc, że koszty społeczne reakcji zapobiegawczych byłyby wyższe.

Krytycy aktywnej polityki pieniężnej sugerowali, że kwestia monitorowania i zapobiegania powstawaniu baniek cenowych powinna się znaleźć w gestii instytucji nadzoru i regulacji sektora finansowego. Natomiast banki centralne powinny koncentrować się na usuwaniu negatywnych skutków kryzysu, takich jak deflacja czy recesja (Mishkin 2011). W najnowszej literaturze przeważa pogląd, że jednak banki centralne za pomocą dostępnych im narzędzi polityki pieniężnej powinny w sposób aktywny przeciwdziałać narastaniu baniek cenowych. Pogląd ten wynika z faktu, że koszty usuwania skutków ostatniego kryzysu stają się bardziej widoczne (Eichengreen 2013).

Charakterystycznym podejściem *ex post* jest ultraekspansywna polityka pieniężna, realizowana aktualnie przez główne banki centralne. Skrytykował ją ostro m.in. White (2009), wskazując na jej potencjalnie negatywne skutki, takie jak możliwość rozpędzania oczekiwań inflacyjnych, a więc przyrostu premii ryzyka inflacyjnego. Przyszłe efekty ekonomiczne i koszty społeczne obecnej strategii „luzowania ilościowego” (*quantitative easing* – QE) nie są jeszcze w wystarczającym stopniu przedyskutowane i przewidziane przez analityków i decydentów w głównych bankach centralnych. Konieczność wypracowania kompleksowej strategii odejścia od polityki QE jest obecnie kluczowym wyzwaniem dla polityki makroekonomicznej.

Kolejnym wyzwaniem jest konieczność uwzględnienia optymalnych opóźnień i wyprzedzeń czasowych w modelowaniu reakcji między poszczególnymi zmiennymi makroekonomicznymi. W przeszłości modele prognostyczne w zbyt silnym stopniu opierały się na reakcjach zmiennych zazębionych w czasie, prowadząc często do błędnych wniosków i zaleceń co do sterowania polityką fiskalną i monetarną. Tradycyjne modele nie uwzględniały w należyтым zakresie relacji przyczynowo-skutkowych oraz kanałów transmisji impulsów między podstawowymi zmiennymi makroekonomicznymi. Ponadto w prognozach opartych na wiodących wskaźnikach makroekonomicznych wykorzystywano przeważnie usztywnione parametry opóźnień czasowych, bez należytego uwzględnienia ich zmiennej dynamiki i interakcji w czasie oraz braku stabilności w różnych fazach cyklu koniunkturalnego. Należy podkreślić z dużą dozą optymizmu, że dostępne obecnie modele z interakcjami, np. uogólnione modele liniowe GMM (*generalized method of moments*) bądź też modele strukturalne VAR (*vector autoregression*) z funkcjami wpływu impulsu IRF (*impulse response functions*), pozwalają na w miarę precyzyjne ujęcie opóźnień czasowych i kanałów transmisji. Tego typu modele są coraz częściej stosowane w prognozach gospodarczych. Wyzwaniem jest jednak ich zaakceptowanie i upowszechnienie wśród decydentów polityki gospodarczej.

Wśród innych bardziej uogólnionych wyzwań dla polityki makroekonomicznej, odnoszących się specyficznie do krajów Europy Środkowej i Wschodniej, należy wymienić konieczność odejścia od pierwotnej wersji polityki znanej pod nazwą „Konsensusu Waszyngtońskiego”. Zainicjował ją J. Williamson (1990), przedstawiając zbiór rozwiązań systemowych, których celem było doprowadzenie do stabilizacji ekonomicznej krajów Ameryki Łacińskiej. Rozwiązania te zostały następnie bezpośrednio i w sposób raczej bezkrytyczny zaadoptowane m.in. do warunków krajów przechodzących transformację ustrojową. Ogólnie głównym problemem zastosowania Konsensusu Waszyngtońskiego w jego pierwotnej wersji było nieuwzględnienie konieczności długookresowych przemian instytucjonalnych i strukturalnych, a także indywidualnych uwarunkowań społecznych i politycznych danego kraju. Próbę wkomponowania tego typu dynamicznych założeń w zakres dyrektyw dla polityki stabilizacyjnej podjął D. Rodrik (2006), formułując podstawy tzw. Drugiego Konsensusu Waszyngtońskiego. Zastosowanie tak poszerzonej wersji byłoby konstruktywnym posunięciem w procesie formułowania polityki makroekonomicznej w krajach potransformacyjnych.

2. Wyzwania wynikające z kompleksowości funkcjonowania rynków finansowych oraz ze złożoności ryzyka finansowego

Kompleksowość funkcjonowania rynków finansowych można zaliczyć do wyzwań dla polityki makroekonomicznej. Kompleksowość ta wynika z wielu różnorodnych czynników, w tym m.in. innowacji w zakresie instrumentów finansowych, postępu technologicznego wpływającego na automatyzację procesów inwestowania oraz pogłębiających się procesów globalizacji rynków finansowych.

Poważnym niedociągnięciem modelowania procesów makroekonomicznych w okresie przedkryzysowym był brak należytego uwzględnienia wpływu turbulencji na rynkach finansowych na gospodarkę realną. W warunkach tzw. spokojnego rynku (*tranquil markets*) znormalizowane wahania cen akcji i obligacji, stóp oprocentowania, kursów walutowych i innych wskaźników funkcjonowania rynków finansowych nie mają zwykle znaczącego oddźwięku w sferze realnej. Natomiast w okresach „zaburzeń rynkowych” (*turbulent markets*) wzmożone wahania związane z nieoczekiwanym, nagłym przyrostem ryzyka rynkowego wywołują łańcuchową reakcję destabilizacji cen aktywów bankowych, spadku kredytu bankowego, a następnie osłabienia dynamiki inwestycji i konsumpcji.

Ostatni kryzys finansowy udowodnił w sposób wyraźny i przejrzysty, iż hipoteza „efektywnej równowagi rynkowej” (*efficient market hypothesis* – EMH), lansowana m.in. przez Eugena Fama, niezupełnie sprawdza się w praktyce. Hipotezę tę podważył m.in. Robert Shiller (trzeci obok E. Famy i L. Hansena laureat Nagrody Nobla z 2013 r.) w szeroko rozpowszechnionej książce zatytułowanej *Irrational Exuberance*.

ce, a także w swojej nowszej książce opublikowanej wspólnie z G. Akerlofem (Shiller 2005; Akerlof, Shiller 2009). EMH została także zakwestionowana w pracach na temat psychologii zachowań inwestorów. Wśród nich na szczególną uwagę zasługuje przełomowy artykuł Froota, Scharfsteina i Steina (1992), który wprowadził do literatury koncepcję „zachowania stadnego” (*herd behavior*) inwestorów i spekulantów.

Wkomponowanie kompleksowych procesów zachodzących na rynkach finansowych do modeli makroekonomicznych stanowi poważne wyzwanie dla makroekonomicystów ze względu na domniemaną przypadkowość i niepewność występowania poważnych, historycznych zaburzeń na rynkach finansowych. Ogólnie biorąc, okresy poważnych zaburzeń rynkowych związane są z trudnymi do przewidzenia zdarzeniami, które w konsekwencji podważają wcześniejsze prognozy generowane przez modele oparte na stabilnych algorytmach. Zdarzenia te zostały zidentyfikowane przez N. Taleba (2001) w jego „teorii epizodów czarnego łabędzia” (*theory of black swan events*).

W odniesieniu do procesów narastania i eksplozji baniek cenowych aktywów zdarzenia tego rodzaju zostały opisane przez Hymana Minskiego (1982a i 1982b) oraz przez Charlesa Kindlebergera (1988, 1996). Narastanie baniek cenowych wywołane jest zwykle wzrostem zadłużenia inwestorów (lewarowaniem finansowym), zwłaszcza w warunkach taniego, powszechnie dostępnego kredytu. Moment pęknięcia bańki jest określany w literaturze mianem „momentu Minskiego” (*the Minsky moment*). Zgodnie z argumentacją Minskiego, pęknięcie bańki może być wywołane różnorodnymi, trudnymi do przewidzenia czynnikami. Tego typu sytuacje można było zaobserwować w przypadku pęknięcia bańki cenowej nieruchomości w Stanach Zjednoczonych, co uznane zostało za początek kryzysu finansowego. Ceny nieruchomości zaczęły gwałtownie spadać z początkiem 2006 r., gdy proporcja zadłużenia gospodarstw domowych w stosunku do ich całkowitego dochodu netto osiągnęła poziom 136%. Sytuacja ta skłoniła większość gospodarstw domowych do rozpoczęcia procesu oddłużania się (delewaryzacji). Jednocześnie nastąpił spadek lokat w nieruchomości, a także w obligacje i derywaty finansowe oparte na długu hipotecznym (Orłowski, 2008b). W konsekwencji alokacje kapitału inwestycyjnego zostały przesunięte w kierunku alternatywnych instrumentów finansowych, w tym instrumentów pochodnych, takich jak terminowe kontrakty surowcowe (*commodity futures*). Proces przemieszczania kapitału inwestycyjnego między różnymi kategoriami aktywów finansowych został określony przez L. Orłowskiego mianem „wędrującej bańki cenowej aktywów” (*wandering assetprice bubble*) (Orłowski 2008b).

Wspomniane kompleksowe procesy zachodzące na rynkach finansowych oraz ich powiązania ze sferą gospodarki realnej dostarczają wyzwań dla współczesnej polityki makroekonomicznej. Dodatkowym czynnikiem utrudniającym modelowanie zjawisk makroekonomicznych staje się coraz powszechniejsza automatyzacja procesów inwestowania. Wielkie firmy inwestycyjne zawierają transakcje finansowe posługując się (często własnymi) elektronicznymi platformami obrotu, przez co olbrzymie lokaty kapitałowe są przemieszczane przez odpowiednie programy komputerowe (*program trading*) bez udziału czynnika ludzkiego. Na marginesie, odzwierciedla to postępu-

jącą dehumanizację procesów giełdowo-inwestycyjnych. Proces ten jest szczególnie widoczny na rynkach kontraktów terminowych typu *futures*. Na przykład komputerowe programy alokacji kapitału „włączają się” pod wpływem z góry określonych algorytmów cenowych, co wpływa zarówno na ilość, jak i tempo zawieranych transakcji. Warto wspomnieć, że przed wprowadzeniem platformy obrotu elektronicznego Globex przez Chicago Mercantile Exchange Group w 2003 r. przeciętny dzienny wolumen handlowy kontraktów TFutures 10-letnich obligacji USA wynosił 6,2 tysięcy, natomiast w latach 2010-2012 osiągnął poziom 1,4 miliona. Istnieją poglądy, że zarówno procesy globalizacji, jak i automatyzacji rynków finansowych, zwłaszcza w zakresie instrumentów pochodnych, przyczyniają się do nadmuchiwania baniek cenowych i do pogłębiania się naruszeń równowagi rynkowej.

Kompleksowości funkcjonowania rynków finansowych towarzyszy złożoność ryzyka finansowego, którego właściwe potraktowanie jest istotnym zadaniem wynikającym z analizy ostatniego kryzysu finansowego. Tradycyjne modele makroekonomiczne w ograniczonym stopniu uwzględniały tylko pewne kategorie ryzyka finansowego, takie jak ryzyko wahań kursu walutowego czy ryzyko systematyczne (związane z wahaniami podstawowych wskaźników stabilizacji monetarnej i fiskalnej). Przedkryzysowe próby wkomponowania ryzyka finansowego do modeli makroekonomicznych polegały głównie na jego zagregowanym traktowaniu (Orłowski 2003; Bromiley i Rau 2010). Natomiast doświadczenia kryzysu wyraźnie wykazały konieczność podjęcia analizy ryzyka finansowego w ujęciu zdezagregowanym, ponieważ poszczególne kategorie ryzyka w zróżnicowanym stopniu wpływają na wyniki finansowe i na plany strategiczne zarówno sektora finansowego, jak i sfery gospodarki realnej. Do kategorii ryzyka, które odegrały szczególnie istotną rolę w ostatnim kryzysie, należy zaliczyć ryzyko płynności, bankructwa i kontrahenta oraz ryzyko systemowe, które wystąpiło w zaawansowanej fazie kryzysu, powodując zachwianie całego globalnego systemu finansowego.

Kolejnym, istotnym aspektem w analizie ryzyka finansowego są jego rozkłady czasowe, które wyjaśniają empirycznie procesy powstawania i przemieszczania się baniek cenowych. Ze względu na obecność nieoczekiwanych, często burzliwych i destabilizujących szoków finansowych zmienne rynkowe (ceny aktywów, stopy procentowe, kursy walutowe itd.) wykazują rozkład leptokurtyczny, który jest bardziej smukły od normalnego (gaussowskiego). Jego istota sprowadza się zatem do wyższej wartości szczytu i „grubych ogonów”. W warunkach „spokojnego rynku” zakres odchyleń większości wskaźników finansowych jest silnie skoncentrowany wokół ich przeciętnej wartości. Natomiast w warunkach zaburzeń rynkowych wahania te są znaczne, często wręcz eksplodujące, co jest wyrazem istnienia ryzyka ekstremalnego. Tradycyjne modele makroekonomiczne nie uwzględniały ekstremalnego ryzyka finansowego. Nie mogły zatem w należyтым stopniu przewidzieć sytuacji kryzysowych. W literaturze przedkryzysowej przeważał pogląd, że ryzyko ekstremalne, zwłaszcza w przypadku stóp procentowych i kursów walutowych, nie jest możliwe do oszacowania. Próby szacunku ryzyka ekstremalnego podjął L. Orłowski

(2009, 2012) pokazując, że zakres tego ryzyka na europejskich rynkach wymiany rezerw międzybankowych znacznie przewyższa jego zakres na rynkach akcji, obligacji państwowych i rynkach wymiany walut. W odniesieniu do rynków walutowych analogiczne wnioski wyciągnęli także Égert i Kočenda (2013). Wśród metod przeciwdziałania wybuchom takiego ryzyka Orłowski wskazał na konieczność nałożenia buforu antycyklicznego ponad minimalny zakres kapitału własnego banków wymagany przez Basel III. Konieczne są również usprawnienia metodologii prognozowania podstawowych zmiennych finansowych w celu odpowiedniego uwzględnienia ich ekstremalnych zachowań.

Powyższe uwagi prowadzą do wielu ogólnych wniosków. Po pierwsze, zaburzenia na rynkach finansowych są nieodłącznym zjawiskiem w procesach makroekonomicznych. Prowadzą one do podwyższonego ryzyka finansowego, które jest wieloaspektowe, a jego poszczególne aspekty i kategorie w zróżnicowanym stopniu wpływają na sferę realną. W końcowym procesie narastania ryzyka następuje obniżenie konsumpcji, inwestycji i – ogólnie rzecz biorąc – tempa wzrostu gospodarczego. Po drugie, bańki cenowe napędzane lewarowaniem finansowym są źródłem występowania ryzyka ekstremalnego. Sytuacje ich pęknięcia, którym towarzyszy proces delewaryzacji gospodarstw domowych oraz instytucji gospodarczych, wywołują w konsekwencji tendencje recesyjne w gospodarce realnej. Po trzecie, globalizacja rynków finansowych i przechodzenie na elektroniczne platformy obrotu instrumentami finansowymi wpływa na ogromny wzrost tempa przepływów globalnego kapitału. Kierunki przepływów kapitałowych zmieniają się w sposób natychmiastowy, nawet w reakcji na najdrobniejsze zmiany w bilansach ryzyka finansowego, zwłaszcza ryzyka suwerennego, oraz na związane z nim sygnały zachwiania równowagi makroekonomicznej. Zatem efektywne sterowanie polityką makroekonomiczną powinno włączać dogłębną i często korygowaną analizę ryzyka finansowego w jego zdezagregowanym ujęciu.

3. Impulsy egzogeniczne i relatywne ujęcie parametrów polityki pieniężnej

Niniejsza część artykułu porusza wyzwania dla polityki monetarnej, które mają szczególne odniesienie do gospodarek potransformacyjnych i wschodzących. Zalicza się do nich konieczność uwzględnienia impulsów egzogenicznych, a więc generowanych poza systemem gospodarczo-finansowym danego kraju. Standardowe modele makroekonomiczne w okresie przedkryzysowym były dostosowane głównie do warunków gospodarki zamkniętej, pomijały więc efekty transmisji czynników egzogenicznych. Podejście takie nie stanowi większego problemu z punktu widzenia dużych, autonomicznych systemów gospodarczych, natomiast w warunkach mniejszych gospodarek otwartych, silnie uzależnionych od zmian koniunktury zewnętrznej, może ono prowadzić do wypaczeń w polityce makroekonomicznej.

Problem ten jest szczególnie istotny w kwestii sterowania polityką pieniężną na etapie doboru zmiennych funkcji celu oraz funkcji instrumentalizacji. W warunkach gospodarek otwartych obie te funkcje powinny uwzględniać parametry w ujęciu relatywnym, a nie absolutnym (Orłowski 2008a; Orłowski 2010). W takim ujęciu wartości poszczególnych parametrów są odnoszone do ich odpowiedników w gospodarce dominującej, np. USA, Niemiec lub „trzonu” krajów strefy euro.

Postulat oparcia polityki pieniężnej na zmiennych relatywnych wydaje się szczególnie przydatny w procesie realizacji strategii bezpośredniego celu inflacyjnego oraz konwergencji monetarnej nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej. Model polityki pieniężnej oparty na prognozie inflacji w ujęciu relatywnym (*relative inflation forecast targeting* – RIFT) został zaproponowany przez L. Orłowskiego (2008a). Zgodnie z założeniami modelu RIFT bank centralny realizujący strategię konwergencji monetarnej powinien dostosowywać zmiany referencyjnej stopy procentowej do zmian prognozy inflacji krajowej zrelacjonowanej do prognozy inflacji w strefie euro, z uwzględnieniem relatywnej prognozy tempa wzrostu realnego PKB.

W odniesieniu do funkcji instrumentalizacji polityki pieniężnej należy podkreślić, że w ostatnim okresie znacznym modyfikacjom podlega reguła Taylora, która w pierwotnej, uproszczonej wersji zakłada zmiany stopy referencyjnej w zależności od zmian luki inflacyjnej i luki popytowej przy sztywnych parametrach wagowych. Wersja taka nie może być bezkrytycznie adoptowana do warunków gospodarki otwartej bez uwzględnienia kursu walutowego oraz bez relatywnego ujęcia luki inflacyjnej i popytowej. Różne propozycje modyfikacji reguły Taylora z dostosowaniem do warunków gospodarki otwartej zaproponowali m.in. Ball 1999; Clarida, Gertler, Gali 1998 i 2000; Koenig 2006; Fernandez, NikolskoRhzevskyy 2007; Orłowski 2010. Postulat oparcia funkcji instrumentalizacji polityki pieniężnej na parametrach relatywnych odnosi się szczególnie do krajów kandydujących do strefy euro i realizujących proces konwergencji monetarnej (Orłowski 2010).

Relatywne podejście do sterowania polityką pieniężną jest postulowane dla gospodarek wschodzących, w tym krajów kandydujących do przyjęcia euro, szczególnie w obecnej dobie monetarnego luzowania ilościowego wynikłego z konieczności zwalczania skutków kryzysu finansowego i gospodarczego. Banki centralne tych krajów powinny wypracować optymalną strategię reakcji na nieuchronne odejście amerykańskiego Banku Rezerwy Federalnej i Europejskiego Banku Centralnego od polityki luzowania ilościowego. Jak wynika z obserwacji gospodarek wschodzących, QE wywołuje efekty procykliczne zwłaszcza w krajach wschodzących o przyspieszonym tempie wzrostu gospodarczego (jak np. Brazylia czy Korea Południowa). Spotęgowany napływ kapitału do tych gospodarek zmusza banki centralne do obniżenia stóp procentowych do poziomu suboptymalnego, który zagraża realizacji celu inflacyjnego i w konsekwencji prowadzi do przegrzania koniunktury. Nie ulega wątpliwości, że nawet nieznaczna podwyżka stóp procentowych przez główne banki centralne, sygnalizująca odejście od polityki QE, może spowodować nagły odpływ kapitału z rynków wschodzących i zmusić banki centralne w tych krajach do proporcjonalnie silniejszej

podwyżki stóp procentowych. Oparcie polityki pieniężnej na parametrach relatywnych pozwoliłoby na bardziej efektywną jej realizację. Należy ponadto wypracować system obrony przed oczekiwanym odpływem kapitału i osłabieniem koniunktury w tych gospodarkach. System taki powinien obejmować m.in. wymóg podwyższenia zasobów kapitału własnego w sektorze bankowym, a także konieczność podbudowania rezerw walutowych banku centralnego w celu ewentualnych interwencji na rynku walutowym zapobiegających zbyt silnej deprecjacji waluty krajowej. Powyższe sugestie dla polityki monetarnej krajów wschodzących mają na uwadze uniknięcie przez nie negatywnego szoku koniunkturalnego, który może być wywołany odchodzeniem od polityki luzowania ilościowego przez główne banki centralne.

4. Wnioski i spostrzeżenia dla polityki monetarnej w warunkach konwergencji do euro

Ostatni kryzys finansowy spowodował wiele wyzwań dla polityki monetarnej krajów potransformacyjnych realizujących konwergencję do euro. Przyjęcie euro, a zatem wyeliminowanie płynności kursu walutowego w warunkach zaburzeń rynkowych wywołałoby efekty procykliczne w tych krajach. Należy w tym momencie podkreślić, że efekty procykliczne stwarzają wiele zagrożeń dla stabilizacji sektora finansowego, a poprzez transmisję – również dla sfery realnej. Procykliczność wiąże się zwykle ze wzmożonym poziomem ryzyka kredytowego i ryzyka wypłacalności ze względu na niepewność oszacowania przyszłych dochodów. Dotyczy to zwłaszcza mniejszych jednostek gospodarczych o niższym stopniu kapitalizacji. Procykliczność prowadzi zatem do osłabienia inwestycji, spadku zatrudnienia oraz redukcji wydatków gospodarstw domowych w zakresie dóbr trwałego użytku i nieruchomości. Jest ona również zagrożeniem dla dochodów i zysków instytucji finansowych, które stoją przed wymogiem podniesienia poziomu zasobów kapitału własnego oraz podjęcia kroków zmierzających do delewaryzacji. W rezultacie następuje więc osłabienie emisji kredytu przez sektor bankowy oraz alternatywne instytucje finansowe.

Nie ulega wątpliwości, że przystąpienie do strefy euro oznacza wyeliminowanie ryzyka kursowego, aczkolwiek ta eliminacja nie oznacza jednoczesnej obniżki ryzyka finansowego w sensie zagregowanym. Wręcz przeciwnie, nastąpić bowiem może jednoczesny wzrost innych kategorii ryzyka, a zwłaszcza ryzyka płynności i kontrahenta oraz ryzyka rynkowego. Wzrost ryzyka płynności może zaistnieć zwłaszcza w warunkach realnej aprecjacji euro jako nowo przyjętej waluty krajowej, np. przy braku korekcyjnego zastrzyku płynności ze strony Europejskiego Banku Centralnego lub w warunkach odejścia od obecnej polityki QE. W przypadku zachowania waluty autonomicznej decyzje korygujące poziom ryzyka płynności pozostają w gestii krajowego banku centralnego.

Przyjęcie euro może również wpłynąć na poziom ryzyka rynkowego przez korelacje cenowe krajowych rynków finansowych z głównymi rynkami strefy euro. Na

przykład obecnie rynki akcji krajów kandydujących do strefy euro (Polski, Czech i Węgier) wykazują pozytywną korelację z rynkiem DAX. Z doświadczeń nowych „peryferyjnych” członków strefy euro (Słowacji i Słowenii) wynika, że od momentu wstąpienia do strefy euro ich korelacje wahań rynkowych mocno spadły (Orłowski, 2013). Nowe rynki strefy euro wykazują zatem charakterystyczne cechy rynków „kresowych” (*frontier equity markets*), których istotą jest negatywna korelacja zmian indeksów cenowych w relacji do zmian indeksów rynków dominujących (DJIA bądź też DAX w strefie euro), co zostało empirycznie udowodnione przez Amina i Orłowskiego (2014). Wraz z przyjęciem euro należy spodziewać się wzmożonych międzyrynkowych przepływów kapitałowych, które z pewnością doprowadzą do podniesienia poziomu ryzyka rynkowego. W takich warunkach banki krajowe będą zmuszone do podwyższenia kapitału własnego, co nie nastąpi bez wpływu na ogólny poziom stabilizacji finansowej danego kraju.

Powyższa analiza wyzwań dla polityki monetarnej krajów realizujących konwergencję monetarną do euro, zwłaszcza wynikających z uwarunkowań pokrzyżsowych, prowadzi do wniosku, że bezkolizyjne przystąpienie do strefy euro musi być poprzedzone odpowiednim przygotowaniem instytucjonalnym krajowych jednostek gospodarczych, a także uprzednio osiągnięciem wysokim stopniem dyscypliny fiskalnej i wiarygodności polityki pieniężnej. Należy jednak podkreślić, że koszty z tytułu wspomnianych zagrożeń mogą być przewyższone przez korzyści z przyjęcia euro. Dla przypomnienia, korzyści te – dobrze znane i szeroko dyskutowane w literaturze – obejmują obniżenie kosztów transakcyjnych, zwiększony dostęp do kapitału zagranicznego, stabilność cen, wydłużenie horyzontu inwestycyjnego itp.

Dlatego poważnym wyzwaniem dla procesu konwergencji monetarnej do strefy euro, które wydaje się być dostrzegane przez analityków i decydentów polityki monetarnej, ale jeszcze niewystarczająco przeanalizowane w literaturze ekonomicznej, jest sprecyzowanie strategii w warunkach nadal kontynuowanej ultraekspansywnej polityki monetarnej. Obecna strategia QE zupełnie wyłącza krótkoterminowe stopy procentowe z ich tradycyjnej roli podstawowego instrumentu realizacji polityki monetarnej i neutralizuje ich funkcję informacyjną o zakresie popytu na fundusze rezerwowe w systemie bankowym. W takich warunkach następuje deformacja relacji stóp procentowych. Banki centralne realizujące proces konwergencji do euro mogą sobie obecnie pozwolić na przyjęcie stosunkowo niskich stóp referencyjnych, obniżonych do poziomu, który nie stworzyłby zagrożenia dla realizacji celu inflacyjnego. Jest to możliwe, ponieważ kraje dominujące utrzymują stopy procentowe na prawie zerowym poziomie. Problemem może być raczej nieuchronne odejście głównych banków centralnych od strategii luzowania ilościowego. Zgodnie z analizą przedstawioną w poprzedniej części artykułu nawet stosunkowo niska podwyżka stopy referencyjnej przez FRB i EBC może zmusić banki centralne krajów kandydujących do strefy euro do podwyższenia stóp procentowych do poziomu, który przeciwdziałałby odpływowi kapitału z tych krajów. Konieczna może być również jednoczesna interwencja na rynku walutowym dla zapobiegnięcia nadmiernej deprecjacji waluty

krajowej. Należy także podkreślić, że przyszłe podwyżki stóp procentowych przez banki centralne wywołałyby dalszy spadek zyskowności sektora bankowego, prowadząc do upadłości wielu instytucji finansowych, zwłaszcza tych o niskim poziomie zabezpieczenia kapitałowego.

Reasumując, powyższe rozumowanie prowadzi do ogólnego wniosku, że władze monetarne w krajach kandydujących do strefy euro powinny konsekwentnie kontynuować politykę monetarną opartą na strategii bezpośredniego celu inflacyjnego. Cel inflacyjny może być obecnie ustalony na stałym długookresowym poziomie, zapewniającym zyskowność podmiotów gospodarczych i dynamiczny wzrost gospodarki, przy jednoczesnym spełnieniu kryterium cenowego określonego przez traktat z Maastricht. Obecny cel inflacyjny przyjęty przez Narodowy Bank Polski (2,5% z jednoprocentowym pasmem odchylenia w obie strony) wydaje się stosunkowo łatwy do zrealizowania w warunkach zewnętrznych zjawisk deflacyjnych związanych z osłabioną koniunkturą w gospodarce światowej. W warunkach przegranej koniunktury jego realizacja byłaby znacznie utrudniona i wymagałaby nałożenia stosunkowo wysokiej premii ryzyka na stopę referencyjną. Należy podkreślić, że potencjalnym błędem banków centralnych w tych krajach byłoby nałożenie zarówno zbyt wysokich (wypływających z zastosowania reguły Taylora), jak i zbyt niskich stóp referencyjnych (w przypadku bezkrytycznej adaptacji strategii QE). Suboptymalnie niskie stopy stanowiłyby zagrożenie dla osiągnięcia celu inflacyjnego. To z kolei mogłoby wywołać bardziej daleko idące negatywne konsekwencje w postaci erozji zysków jednostek gospodarczych, wzrostu bezrobocia i recesji gospodarczej. Takie reakcje łańcuchowe niewątpliwie opóźniłyby realizację procesu konwergencji monetarnej i przyjęcia euro.

Uwagi końcowe

Ogólną tezę powyższego artykułu jest podkreślenie konieczności uwzględnienia procesów zachodzących na międzynarodowych rynkach finansowych oraz ich transmisji na sferę realną w modelach sterowania systemami gospodarczymi. Konieczność tę odzwierciedlają doświadczenia kryzysu z lat 2007-2010. Przedkryzysowe modele w niedostatecznym stopniu brały pod uwagę procesy pogłębiania się ryzyka finansowego, zwłaszcza w kontekście jego złożoności. Poszczególne kategorie ryzyka ujawniły się na różnych etapach kryzysu, przyczyniając się w różnym stopniu do jego zaostrzenia. Kulminacyjnym punktem było wystąpienie ryzyka systemowego, które w zaawansowanej fazie kryzysu spowodowało zachwianie globalnym systemem finansowym i w rezultacie transmisji na sferę realną przyczyniło się do kryzysu gospodarczego. Dodatkowym, ważnym aspektem ryzyka, który wyróżnił się z doświadczeń kryzysu, jest fakt inherentnej podatności zmiennych finansowych na nagle, niespodziewane przyrosty wahań w sytuacjach zaburzeń rynkowych, czyli występowania ryzyka ekstremalnego.

Wśród bardziej długofalowych procesów kryzysogennych, których negatywne skutki dały się odczuć w czasie ostatniego kryzysu, należy wskazać na narastanie długu, nie tylko sektora publicznego, lecz także prywatnego, a zwłaszcza długu gospodarstw domowych i instytucji finansowych. Wzrost zadłużenia podmiotów gospodarczych przekraczający pewne progi bezpieczeństwa prowadzi do sytuacji narastania baniek cenowych. Choć proces ten został wcześniej przedstawiony w sposób opisowy przez Minskiego i Kindlebergera, nie jest on jeszcze w wystarczającym stopniu uwzględniony w prognozowaniu makroekonomicznym.

Celem przyszłych prac ekonomistów powinno być zatem wypracowanie systemu, który zapobiegałby narastaniu baniek cenowych, a więc i ryzyka na rynkach finansowych. Innym ogólnym celem powinno być wypracowanie uwarunkowań acyklicznych, które pozwolą na złagodzenie typowych negatywnych efektów cyklu gospodarczego i finansowego, takich jak wzrost ryzyka kredytowego oraz spadek konsumpcji i inwestycji. W warunkach krajów kandydujących do strefy euro acykliczne warunki mogą być osiągnięte przez realizację konsekwentnej polityki pieniężnej opartej na strategii bezpośredniego celu inflacyjnego i płynnego kursu walutowego.

Bibliografia

1. Akerlof G.A., Shiller R.J., *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy and Why It Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press, Princeton 2009.
2. Amin A., Orłowski L.T., *Returns, Volatilities and Correlations Across Mature, Regional and Frontier Markets: Evidence from South Asia*, „Emerging Markets Finance and Trade” 2014 (w druku).
3. Arrow K.J., Debreu G., *Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy*, „Econometrica” 1954, nr 3.
4. Ball L., *Policy Rules for Open Economies*, w: *Monetary Policy Rules*, red. J. Taylor, University of Chicago Press, Chicago 1999.
5. Borio C., White W.R., *Whither Monetary and Financial Stability? The Implications of Evolving Policy Regimes*, Bank for International Settlements Working Paper No. 147, 2004.
6. Bromiley P., Rau D., *Risk Taking and Strategic Decision Making*, w: *Handbook of Decision Making*, red. P.C. Nutt, C.D. Wilson, Wiley and Sons, New York 2010.
7. Clarida R., Gertler M., Galí J., *Monetary Policy Rules in Practice: Some International Evidence*, „European Economic Review” 1998, nr 6.
8. Clarida R., Gertler M., Galí J., *Monetary Policy Rules and Macroeconomic Stability: Theory and Some Evidence*, „Quarterly Journal of Economics” 2000, nr 1.
9. Égert B., Kočenda E., *The Impact of Macro News and Central Bank Communication on Emerging European Forex Markets*, „Economic Systems” 2013 (w druku).
10. Eichengreen B., *Does the Federal Reserve Care about the Rest of the World?*, „Journal of Economic Perspectives” 2013, nr 4.
11. Fama E., *Efficient Capital Markets: Review of Theory and Empirical Work*, „Journal of Finance” 1970, nr 4.
12. Fernandez A.Z., NikolskoRzhnevskyy A., *Measuring the Taylor Rule's Performance*, „Federal Reserve Bank of Dallas Economic Letter” 2007, nr 2.
13. Froot K.A., Scharfstein D.S., Stein J.C., *Herd on the Street: Informational Inefficiencies in a Market with Shortterm Speculation*, „Journal of Finance” 1992, nr 4.
14. Greenspan A., *Risk and Uncertainty in Monetary Policy*, „American Economic Review” 2004, nr 2.

15. Kindleberger C.P., *The International Economic Order: Essays on Financial Crisis and Public Goods*, Hemel Hemstead: Harvester Wheatsheaf 1988.
16. Kindleberger C.P., *Maniacs, Panics and Crashes: A History of Financial Crises*, wyd. 3, John Wiley and Sons, New York 1996.
17. Koenig E.F., *Through a Glass, Darkly: How Data Revisions Complicate Monetary Policy*, „Federal Reserve Bank of Dallas Economic Letter” 2006, nr 1.
18. Minsky H., *Can 'It' Happen Again: Essays on Instability and Finance*, M.E. Sharpe, New York 1982a.
19. Minsky H., *The Financial Instability Hypothesis: Capitalist Processes and the Behavior of the Economy*, w: *Financial Crises: Theory, History, and Policy*, red. C. Kindleberger, J. Laffargue Cambridge University Press, New York 1982b.
20. Mishkin F.S., *Monetary Policy Strategy: Lessons From The Crisis*, NBER Working Paper 16755, 2011.
21. Orłowski L.T., *Monetary Convergence and Risk Premiums in the EU Accession Countries*, „Open Economics Review” 2003, nr 3.
22. Orłowski L.T., *Monetary Convergence of the EU Accession Countries to the Eurozone: A Theoretical Framework and Policy Implications*, „Journal of Banking and Finance” 2005, nr 1.
23. Orłowski L.T., *Relative Inflation Forecast as Monetary Policy Target for Convergence to the Euro*, „Journal of Policy Modeling” 2008a, nr 6.
24. Orłowski L.T., *Stages of the 2007–2008 Global Financial Crisis: Is There a Wandering Asset-price Bubble?* Economics E-Journal Discussion Paper No. 2008–43, 2008b.
25. Orłowski L.T., *Monetary Policy Rules for Convergence to the Euro*, „Economic Systems” 2010, nr 2.
26. Orłowski L.T., *Financial Crisis and Extreme Market Risks: Evidence from Europe*, „Review of Financial Economics” 2012, nr 3.
27. Orłowski L.T., *Integration of Central European and the EuroArea Financial Markets: Repercussions from the Global Financial Crisis*, 2013 (maszynopis powielony).
28. Rodrik D., *Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*, „Journal of Economic Literature” 2006, nr 4.
29. Shiller R.J., *Irrational Exuberance*, Princeton University Press, Princeton 2005.
30. Taleb N.N., *Fooled by Randomness: The Hidden Role of Chance in Life and in the Markets*, Texere, London 2001.
31. White W.R., *Should Monetary Policy “Lean or Clean”?* Federal Reserve Bank of Dallas, Globalization and Monetary Policy Institute Working Paper No. 34, 2009.
32. Williamson J., *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Institute for International Economics, Washington 1990.

Andrzej K. Koźmiński*

PRZEDSIĘBIORCZE PAŃSTWO?

Wprowadzenie

Poniższe uwagi będą dotyczyć możliwości odegrania przez państwo roli przedsiębiorczej, czyli przedsiębiorcy i promotora przedsiębiorczości. Zacznę od uwag terminologicznych.

Pojęcie przedsiębiorczości rozumiem zgodnie z duchem niezwykle trafnego określenia autorstwa Stefana Kwiatkowskiego, który traktował przedsiębiorczość jako „tworzenie czegoś z niczego”. Innymi słowy, jest to podejmowanie przez podmioty indywidualne (m.in. przedsiębiorców, inwestorów) i zbiorowe (m.in. firmy i ich alianse, samorządy, organizacje wszelkiego typu i instytucje państwowe) ryzyka po to, by osiągnąć określone korzyści (m.in. finansowe, społeczne, polityczne, militarne), których rozmiary można uznać za „nadzwyczajne”, znacznie wykraczające poza racjonalne oczekiwania oparte na prostej ekstrapolacji istniejących i opisanych tendencji. Takie pojmowanie przedsiębiorczości ma dwie poważne konsekwencje.

Po pierwsze, tak pojmowana przedsiębiorczość jest najważniejszą, decydującą, choć nie jedyną podstawą i źródłem innowacji i fundamentem innowacyjnej gospodarki oraz modernizującego się społeczeństwa. Uważam, że pozostałe źródła innowacji, takie jak „czysta nauka” i spontaniczne ruchy społeczne mają w „normalnych” warunkach znaczenie drugorzędne, chociaż z pewnością nie można ich bagatelizować.

Po drugie, na podkreślenie zasługuje element ryzyka, nieuchronnie związany z przedsiębiorczością. Innymi słowy, nieuchronnie jakiś procent podejmowanych przedsięwzięć kończy się niepowodzeniem, stratami i marnotrawstwem. Jest to nieunikniona cena innowacji. Co więcej, w myśl zdroworozsądkowej zasady „*high risk*,

* Prof. dr hab. Andrzej K. Koźmiński – prezydent Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie;
e-mail: kozmin@kozminski.edu.pl

high yield” można przypuszczać, że szczególnie korzystne przedsięwzięcia są szczególnie ryzykowne.

Mówiąc o „marnotrawstwie”, mam na myśli zarówno jego rozumienie przez austriacką szkołę w ekonomii – jako koszt schumpeterowskiej „kreatywnej destrukcji”, jak i przez keynesistów – jako koszt niepełnego wykorzystania zasobów na skutek niewystarczającego zagregowanego popytu (Janeway 2012, s. 256–260). Chodzi więc zarówno o marnotrawstwo w skali mikro (strat pojedynczych podmiotów), jak i makro.

Nie zamierzam wdawać się w jałową dyskusję o tym, czy państwo powinno aktywnie uczestniczyć w procesach ekonomicznych, czy też nie. Od wielu już lat ekonomiści głównego nurtu zgadzają się, że interwencja państwa jest nieodzownym warunkiem prawidłowego funkcjonowania i rozwoju gospodarki kapitalistycznej (por. np. *Bridging the State...* 1985), także w formie „ukrytej”, realizowanej dyskretnie nawet przez rządy głoszące oficjalnie skrajnie liberalne poglądy (Block 2008). Już w latach 40. Polanyi (2001) zwrócił uwagę na występowanie dwóch przeciwstawnych tendencji: liberalizacji i interwencyjnej regulacji. Minsky (1986) określa strategiczną rolę państwa jako „stabilizację niestabilnej gospodarki”.

Mimo braku powszechnie akceptowanej dziś teorii makroekonomicznej, trudno jest znaleźć poglądy poważnie kwestionujące rolę państwa jako stabilizującego i promującego wzrost makroregulatora, aczkolwiek na kontynencie europejskim rola ta przesuwana się nieuchronnie od państw narodowych w kierunku wspólnotowych instytucji UE. Kłania się słynny dobrze udokumentowany „paradoks globalizacji” Rodrika (2011), w myśl którego postępująca globalizacja czyni niemożliwe jednoczesne utrzymanie demokracji i niezależnego państwa narodowego. Z czegoś trzeba zrezygnować i najczęściej jest to właśnie tradycyjne państwo narodowe. Nawet Stany Zjednoczone mogą prowadzić politykę gospodarczą jedynie w ramach wyznaczonych przez międzynarodowe rynki i powiązania strategiczne. Polityka ta z reguły wiąże się z ryzykiem. Wystarczy przywołać kolejne „pakiety stymulacyjne” aplikowane gospodarce amerykańskiej przez szefa Rezerwy Federalnej B. Bernanke, by zorientować się, że regulacyjne działania w skali makro mają charakter „przedsiębiorczy” i obarczone są poważnym ryzykiem. Więcej kontrowersji budzi interwencja państwa i jego działania przedsiębiorcze na poziomie mezo (np. gałęzi gospodarki lub regionu) i mikro (np. konkretnych firm, organizacji czy przedsięwzięć ekonomicznych). I tak rozumianą działalnością przedsiębiorczą państwa zamierzam się poniżej zająć.

Po pierwsze, omówię działania państwa na poziomie mezo, czyli polityki przemysłowej i regionalnej oraz innych polityk sektorowych. Po drugie, przedstawię swój pogląd na interwencję państwa na poziomie konkretnych organizacji jako właściciela, inwestora czy zarządzającego. Po trzecie, zastanowię się nad specyfiką zarządzania publicznego. Po czwarte, spróbuję ocenić warunki efektywności zarządzania publicznego.

Wypada też zrobić zastrzeżenie, że cała ta problematyka jest silnie uwikłana i uwarunkowana politycznie. Nie podlega wyłącznie regułom racjonalności ekonomicznej czy menedżerskiej.

1. „Państwo przedsiębiorcze” na poziomie mezzo

Omawiając doświadczenia japońskiego MITI, Okimoto wymienia następujące przyczyny konieczności aktywnego prowadzenia przez rządy polityki przemysłowej (Noga 2009, s. 228):

- 1) zawodność rynku, a zwłaszcza: istnienie efektów zewnętrznych, występowanie dóbr publicznych, nadużywanie pozycji monopolistycznych i dominujących, pojawianie się cykli koniunkturalnych, projekty inwestycyjne o zbyt wysokim ryzyku, nierównowaga na rynku pracy, dysproporcje społeczne, zagrożenie międzynarodowej konkurencyjności;
- 2) niedoskonałość rynku, a zwłaszcza: nieefektywność rynków finansowych (kapitałowych), wyniszczająca konkurencja, nieład przemysłowy (brak sektorów priorytetowych) i nieracjonalna alokacja zasobów;
- 3) bezpieczeństwo narodowe, a zwłaszcza: zakłócenia w dostawach, zamknięcie niektórych rynków, nadmierne uzależnienie od zagranicy, utrata konkurencyjności w gałęziach bytowych, konieczność zapewnienia wysokiego poziomu technologicznego;
- 4) negatywne konsekwencje industrializacji, a zwłaszcza niedostateczny rozwój małych i średnich przedsiębiorstw;
- 5) negatywne konsekwencje interwencjonizmu, a zwłaszcza zakłócenia parametrów ekonomicznych, takich jak ceny i podatki;
- 6) konieczność doganiania krajów najwyżej rozwiniętych, a zwłaszcza trudności w powstawaniu i rozwoju nowych gałęzi o wyższej wartości dodanej.

Lista ta może dotyczyć nie tylko polityki przemysłowej „*sensu stricto*”, polegającej na wspieraniu gałęzi uznawanych za pożądane z któregośkolwiek z wymienionych względów, ale także polityk państwa w takich obszarach jak ochrona zdrowia i środowiska, nauka, edukacja czy obronność. Należy jednak pamiętać, że wszystkie te polityki mają charakter dynamicznych interakcji między sektorem publicznym i prywatnym. „Ewolucja strukturalna i konkurencyjność gospodarki wynika z interakcji między politykami sektora publicznego oraz inwestycjami sektora prywatnego, bodźcami, na które odpowiada, oraz jego dynamiki” (Spence 2011, s. 268). Tanzi (2011, s. 307) zwraca uwagę na niemożność ustalenia ogólnych (niezależnych od okoliczności) reguł oddziaływania rządu (państwa) na strukturę gospodarki. Kluczem do sukcesu jest elastyczne reagowanie na uwarunkowania sytuacyjne w granicach ściśle i rozsądnie określonej dyscypliny wydatków państwowych, co jest szczególnie ważne w krajach mniej zasobnych.

Katalog możliwych i stosowanych w różnych okresach i w różnych krajach działań państwa zaliczanych do polityki przemysłowej przytoczę znów za Okimoto (Noga 2009, s. 231–232):

- 1) kształtowanie kierunków rozwoju gospodarki, a zwłaszcza: długofalowe wizje rozwoju gospodarki, specjalne ustawodawstwo dla priorytetowych gałęzi i formułowanie dla nich konkretnych zadań;
- 2) podatkowe środki wspierania gałęzi, a zwłaszcza: przyspieszona amortyzacja i zwolnienia podatkowe, np. nakładów na B+R lub na ubezpieczenia od ryzyka;
- 3) finansowe środki wspierania gałęzi, a zwłaszcza: pożyczki i preferencyjne kredyty banków państwowych i rządowych agencji lub funduszy;
- 4) organizacyjne środki wspierania gałęzi, a zwłaszcza: inicjowanie procesów konsolidacji, fuzji i przejęć;
- 5) minimalizacja ryzyka w gałęziach, a zwłaszcza: zezwalanie na powstawanie karteli oraz zamówienia rządowe i dotacje celowe;
- 6) wspieranie rozwoju technologicznego, a zwłaszcza: polityka naukowa i finansowanie wyselekcjonowanych programów badawczych, kontrola obrotu licencjami, prowadzenie badań podstawowych w laboratoriach finansowanych bezpośrednio z budżetu, włączanie się państwa w rozwiązywanie problemów technologicznych;
- 7) selektywna i elastyczna polityka antymonopolowa i ochrony konkurencji;
- 8) wspieranie zatrudnienia w priorytetowych gałęziach;
- 9) przemysłowa polityka regionalna, a zwłaszcza: specjalne strefy ekonomiczne i decyzje lokalizacyjne;
- 10) polityka przemysłowa wobec zagranicy, a zwłaszcza: ochrona krajowych gałęzi poprzez cła, kontyngenty i bariery pozacłowe, kontrola zagranicznych inwestycji bezpośrednich, enklawy dewizowe, promowanie eksportu poprzez zwolnienia podatkowe, koncesje i ubezpieczenia eksportowo-importowe, analiza rynków zagranicznych, negocjacje międzynarodowe w interesie rodzimych firm, kształtowanie kursu waluty, uczestnictwo w organizacjach międzynarodowych;
- 11) selektywne finansowanie edukacji i szkolnictwa wyższego;
- 12) regulacja cen strategicznych (np. surowców i energii);
- 13) prywatyzacja.

Nietrudno się zorientować, że stosowanie narzędzi z tego przebogatego portfela możliwości to typowe przedsięwzięcia przedsiębiorcze. Przynajmniej niektóre z nich są obarczone bardzo znacznym niekiedy poziomem ryzyka. Niosą one ze sobą znaczny potencjał marnotrawstwa. Ryzyko jest tym większe, im mniej profesjonalizmu i konsekwencji we wdrażaniu polityki przemysłowej i im bardziej jest ona podatna na zmienne impulsy ze świata polityki. Trzeba także pamiętać o tym, że przedsięwzięcia z repertuaru polityki przemysłowej charakteryzują się znacznym stopniem inercji, czyli łatwo je pochopnie wdrożyć, a trudno zatrzymać i utopione w nich środki oraz koszty utraconych możliwości są niemożliwe do odzyskania. Są to kosztowne narzędzia, potencjalnie niebezpieczne dla tych, którzy je stosują pochopnie, nieprofesjonalnie i w zbyt dużym zakresie w złudnej nadziei na nadzwyczajne korzy-

ści. Trudno dziwić się tym, którzy odradzają ich stosowanie w biedniejszych krajach politycznie oraz instytucjonalnie nieustabilizowanych. „M. Friedman podczas dyskusji z polskimi politykami i ekonomistami w gmachu Sejmu zauważył, że bogate USA mogą sobie pozwolić na marnotrawienie środków, bawiąc się w politykę przemysłową, na taką politykę nie stać jednak krajów biednych, takich jak Polska; sprężyn wzrostu trzeba szukać w indywidualnej, prywatnej przedsiębiorczości, nieograniczonej ani podatkami, ani wydatkami państwa” (Noga 2009, s. 230).

Pod wpływem ujawnionych w ostatnich latach dysfunkcji rynków, a zwłaszcza rynków finansowych, i ich dramatycznych konsekwencji w gospodarce realnej pojawiają się coraz częściej wezwania do zastosowania aktywnej polityki przemysłowej jako środka przeciwdziałania utracie pozycji dominującej w gospodarce światowej przez USA i inne kraje określane dotąd mianem „rozwiniętych” (Prestovitz 2010). Takim emocjonalnym niekiedy apelom towarzyszą prace wybitnych teoretyków (Tanzi 2011, s. 316), którzy poszukują warunków efektywnego wykorzystania tych instrumentów. Są to przede wszystkim: prawidłowe rozpoznanie dysfunkcji rynku i ich przyczyn, czyli merytoryczne uzasadnienie interwencji państwa, precyzyjne zdefiniowanie prawnych i instytucjonalnych ram interwencji, wyposażenie instytucji w uprawnienia i środki działania, skuteczne uchronienie ich przed doraźnymi wpływami politycznymi. Nie są to warunki łatwe do spełnienia. Skala kryzysu i towarzyszących mu niepokojów sprawia jednak, że należy oczekiwać zwiększonej aktywności przedsiębiorczej państwa na poziomie mezzò.

2. „Państwo przedsiębiorcze” na poziomie mikro

Pomijając przebrzmiały już (na szczęście) spór na temat „socjalistycznych i kapitalistycznych form własności”, skoncentruję się tutaj na przedsiębiorczej roli państwa we współczesnej gospodarce rynkowej realizowanej na poziomie przedsiębiorstw i innych organizacji. Niezależnie od różnorodnych i skomplikowanych formuł prawnych można przyjąć, że zaangażowanie państwa na poziomie mikro polega na sprawowaniu przez organy władzy publicznej kontroli menedżerskiej nad przedsiębiorstwami i innymi organizacjami. Kontrola taka, czyli innymi słowy przemożny wpływ na funkcjonowanie, może opierać się zarówno na zaangażowaniu finansowym (niekiedy kapitałowym, czyli własności), jak i na władztwie administracyjnym. Odwołajmy się do klasycznej definicji F. Benhama (1947, s. 187–188): „przedsiębiorstwo jest samodzielnym ośrodkiem planowania i przedsiębiorca jest tym, który planowanie prowadzi” i „przedsiębiorca jest tym, który ponosi większość ryzyka”. W sytuacji gdy organy państwa sprawują kontrolę menedżerską, państwo przyjmuje na siebie rolę przedsiębiorcy. Rodzi się pytanie, czy taki sposób rozumowania można przenieść w drodze interpretacji rozszerzającej, np. na państwowe szpitale, uczelnie czy muzea. Uważam, że tak, ponieważ w tych przypadkach mamy do czynienia z zastosowaniem rzadkich zasobów w celu osią-

gnięcia efektu użytecznego oraz z oczywistym postulatem maksymalizacji efektu na jednostkę nakładu. Jest też ponoszone ryzyko. Niemożność pełnej kwantyfikacji efektów działania nie stoi na przeszkodzie rozszerzającej interpretacji pojęcia i roli przedsiębiorcy.

Spróbujmy rozszyfrować pokrótce, na jakie decyzje przedsiębiorcze państwo uzyskuje decydujący wpływ w ramach państwowej interwencji na poziomie mikro. Są to m.in. decyzje dotyczące:

- portfela wytwarzanych produktów;
- technologii;
- wyboru dostawców, kooperantów, parterów biznesowych i kluczowych klientów;
- źródeł, zakresu i form finansowania;
- geograficznej lokalizacji działań;
- wielkości i struktury zatrudnienia;
- obsady kluczowych stanowisk.

Idąc tą drogą, państwo przejmuje na siebie funkcje podmiotu rachunku ekonomicznego na poziomie mikro. Rola menedżerów przedsiębiorstw sterowanych przez państwo jest więc niemal całkowicie wyprana z komponentu przedsiębiorczego i sprowadza się do dysponowania cudzym majątkiem w cudzym imieniu w myśl otrzymanych od właściciela instrukcji i w ramach narzuconych przez niego ograniczeń. Podobna bywa zresztą rola menedżerów średniego i niższego szczebla w strukturach korporacyjnych. Efektywność pełnienia takich ról uzależniona jest w ogromnym stopniu od sposobu pełnienia nadrzędnej roli przedsiębiorcy, czyli państwa w przypadku organizacji kontrolowanych przez państwo. Takie uzależnienie jest zresztą stopniowalne. Menedżerowie mogą dysponować mniejszą lub większą dozą samodzielności w zależności od trybu, sposobu i polityki nadzoru sprawowanego przez organ lub organy państwa. Dobrze jest uświadomić sobie, że ingerencja państwa w funkcjonowanie przedsiębiorstw i innych organizacji nie musi opierać się na podstawie własności. Może wynikać np. z siły przetargowej największego lub wielkiego klienta, względnie z kontroli źródeł zaopatrzenia, finansowania czy technologii. W tym rozumieniu niemal wszystkie firmy produkujące uzbrojenie są „państwowe”.

Od lat 30. zeszłego wieku ekonomiści spierają się o to, czy lepsza jest państwowa czy prywatna własność przedsiębiorstw. „Dość ograniczony jest zbiór sytuacji, w której własność państwowa mogłaby mieć przewagę. Są to przypadki, gdy: 1) występuje poważna możliwość redukcji kosztów, która zarazem pogarsza niekontraktowaną jakość; 2) innowacje są względnie nieistotne; 3) konkurencja jest słaba, a wybór konsumencki nieefektywny; 4) słaby jest mechanizm budowania reputacji” (Shleifer 2012, s. 489). Odwracając to rozumowanie, dochodzimy do wniosku, że „argumentacja za prywatną własnością kładzie nacisk przede wszystkim na skłonność do innowacji i redukcji kosztów” (Shleifer 2012, s. 496–497). W świetle przedstawionego wyżej rozumowania, któremu trudno jest odmówić logicznej poprawności, pod wpływem zmian, konkurencji, rynków i technologii może się zmieniać stopień dostosowania sektorów do specyfiki własności państwowej

i prywatnej. Na przykład w czasach, gdy medycyna opierała się na prostych lekach, łózkach szpitalnych, stetoskopie i lancecie lekarza, uzasadniona wydawała się w pełni publiczna służba zdrowia. Trudno jest podtrzymać tę opinię, gdy globalizująca się branża medyczna stała się sektorem najszybszego rozwoju nowych technologii. Podobne rozumowanie można odnieść do edukacji, a zwłaszcza do szkolnictwa wyższego.

Mimo dość powszechnego wśród współczesnych ekonomistów przekonania o tym, że w większości przypadków firmy państwowe charakteryzują się niższą efektywnością od prywatnych, na globalnej scenie gospodarczej własność państwowa nie jest bynajmniej w odwrocie. W wieku XXI, który charakteryzuje się szybko postępującym wzrostem znaczenia krajów BRIC (Brazylia, Rosja, Indie i Chiny) i innych gospodarek wschodzących, coraz bardziej popularną formą ustroju gospodarczego staje się kapitalizm państwowy. Jego istotę tak oto ujął w wywiadzie z 2008 r. chiński premier Wen Jiabao: „Najpełniejszy opis naszej polityki ekonomicznej to przyznanie siłom rynku podstawowej roli w alokacji zasobów pod makroekonomicznym nadzorem i regulacją państwa. W ciągu ostatnich 30 lat przekonaliśmy się, że powinniśmy zapewnić, iż zarówno „niewidzialna ręka”, jak i „widzialna ręka” uzyskują pełną możliwość regulowania sił rynku” (Bremmer 2010, s. 129). W pracy o kapitalizmie państwowym Ian Bremmer ujął to w sposób obrazowy następująco: „Kapitalizm państwowy to taki mecz, w którym rząd kontroluje większość sędziów i dostatecznie wielu graczy, aby poprawić swoje możliwości określenia wyniku gry” (Bremmer 2010, s. 5).

Wśród przedsiębiorstw, które można określić jako „państwowe”, wyróżniają się:

- narodowi producenci surowców energetycznych (jak Gazprom, Petroleos Mexicanos Pemex czy brazyjski Petrobras lub saudyjskie ARAMCO. 14 największych firm państwowych w tym sektorze wytwarza produkt wartości dwudziestokrotnie wyższej niż 8 największych międzynarodowych koncernów prywatnych działających w tym sektorze, takich jak Shell, BP czy Exxon (Bremmer 2010, s. 63);
- państwowe banki finansujące projekty rozwojowe w takich krajach jak Chiny, Brazylia czy Rosja, ale także np. Włochy. Dobrze jest uświadomić sobie, że spośród czterech największych pod względem kapitalizacji banków na świecie aż trzy to państwowe banki chińskie: Bank of China, China Construction Bank i Industrial and Commercial Bank of China;
- Narodowe Fundusze Inwestycyjne (*Sovereign Wealth Funds*), gromadzące rezerwy państwowe głównie (choć nie wyłącznie) w krajach surowcowych. Są to np.: Abu Dhabi Investment Authority dysponujący około 500 mld dolarów, Saudi Monetary Agency o podobnej kapitalizacji czy Russia Reserve Fund and National Welfare Fund dysponujący 180 mld dolarów. 28 takich największych funduszy dysponuje łącznie około 4 trylionami dolarów;
- firmy państwowe lub częściowo, a nawet całkowicie prywatne, ale uzależnione od państwa (poprzez system zamówień lub regulacji rynku), traktowane jako „narodowi czempioni” w dziedzinach uważanych za kluczowe. Przykładów dostarcza gospodarka francuska z takimi firmami jak: Areva (atomistyka), EDF (energetyka)

ka), SNCF (koleje). Do tej kategorii należy zaliczyć wszystkie właściwie przedsiębiorstwa przemysłu obronnego i powiązane z nim bez względu na formę własności. Na podobnej zasadzie działają prywatne firmy surowcowe o strategicznym znaczeniu, jak rosyjski NorilskNickel czy brazylijska firma wydobywcza Vale. W pierwszym powojennym okresie rozwoju gospodarek Japonii i Chin taką rolę pełniły wielkie grupy przemysłowo-finansowe sponsorowane przez państwo: Keiretsu (Japonia) i Czebole (Korea);

- finansowane przez państwo agencje rozwoju regionalnego (jak Tennessee Valley Authority w USA czy Cassa per il Mezzogiorno we Włoszech);
- państwowa służba zdrowia, edukacja, kultura – obejmujące liczne organizacje częściowo lub w całości finansowane i zarządzane przez państwo.

Państwo jest więc wszechobecne w gospodarce i w życiu społecznym i bynajmniej nie zanosi się na jego eliminację. Warto jednak zastanowić się nad tym, czy koszty pełnienia przez państwo roli przedsiębiorcy na poziomie mikro nie są nadmierne, czyli innymi słowy – czy podejmowane ryzyko nie owocuje nadmiernym marnotrawstwem. W tym celu warto przyjrzeć się specyfice zarządzania publicznego.

3. Zarządzanie publiczne

Zarządzanie publiczne jest konsekwencją konieczności realizacji przez współczesne państwo ról przedsiębiorczych, do których zdecydowanie nie pasuje typowa administracja państwowa. Stanowi ono reakcję na uderzającą nieefektywność i nieudolność tradycyjnej biurokratycznej administracji państwowej w rozwiązywaniu problemów, przed którymi stoi nowoczesne państwo (Kieżun 2004) zmuszone do pełnienia ról przedsiębiorczych. Chodzi o upodobnienie mechanizmów, struktur i zasad zarządzania stosowanych w domenie publicznej do tych, które sprawdziły się w sektorze prywatnym. Oznacza to poważne zmiany w tradycyjnie ukształtowanych biurokracjach państwowych (Lynn 2006; Pollitt i Bouckaert 2004) albo innymi słowy – wzbogacenie (pogodzenie) perspektywy służby publicznej z perspektywą menedżerską. Zmiany te można scharakteryzować pokrótce następująco (Hood 1990):

- 1) zastąpienie kryteriów formalnej poprawności i legalizmu przez kryteria jakości efektu i efektywności, w tym ekonomiczności działania (Kieżun 2004);
- 2) monitorowanie efektów i przypisywanie ich konkretnym osobom odpowiedzialnym;
- 3) uproszczenie struktur, obiegu informacji i procedur, dezagregacja jednostek sektora publicznego – tak by ich relacje ze światem zewnętrznym kształtowały się według wzorców strategicznych jednostek biznesu wypracowanych w wielkich korporacjach;

- 4) zastąpienie (lub przynajmniej wzbogacenie) formalnych kryteriów doboru na stanowiska kryteriami osiągnięć i potencjału oraz uelastycznienie zasad zatrudniania i zwalniania;
- 5) zastosowanie zaczerpniętych z biznesu technik motywacyjnych opartych na ocenie efektów działania;
- 6) wprowadzenie wypracowanych w sektorze prywatnym metod optymalizacji alokacji zasobów, ścisłej kontroli ich wykorzystania (budżetowanie) i zarządzania ryzykiem.

Tak nakreślona agenda, przedstawiana od dawna przez zwolenników filozofii zarządzania publicznego (Osborne, Gaebler 1992), takich jak w Polsce prof. Witold Kieżun, nie bierze jednak pod uwagę w dostatecznym stopniu poważnych różnic pomiędzy sektorem publicznym i prywatnym. „Sektor prywatny zorientowany jest na zaspokojenie potrzeb konsumentów, jako sposób wypracowania zysku, a sektor publiczny zorientowany jest na zaspokojenie politycznych żądań, aby zapewnić polityczną integrację i społeczną stabilizację. W sektorze prywatnym efekty mogą być kwantyfikowane, w sektorze publicznym są znacznie bardziej jakościowe i trudno mieralne” (*Managing...* 1993, s. 51). Wszyscy właściwie autorzy piszący o zastosowaniach w praktyce zasad zarządzania publicznego zgadzają się, że decydujące znaczenie dla tych procesów ma jego styk z polityką, a ściślej – polityczna odpowiedzialność za efekty i działania sektora publicznego. Jest to niezbywalny atrybut demokratycznego porządku społecznego.

Polityczne impulsy nieuchronnie zakłócają „biznesowo-podobną” logikę zarządzania publicznego, prowadząc do szeregu patologii, czyli sytuacji, w których efekty i mechanizmy działania sektora publicznego daleko odbiegają od intencji rządzących i uzasadnionych oczekiwań obywateli. Oto kilka typowych przejawów tak pojmowanych patologii:

- 1) w domenie publicznej zarządzanej przez różnego rodzaju agencje, fundusze, zarządy itp. często tworzą się monopole, które wykluczają konkurencję umożliwiającą obniżkę kosztów i poprawę jakości. Widać to wyraźnie w takich obszarach jak np.: służba zdrowia, edukacja, usługi pocztowe i transportowe;
- 2) domena publiczna jest regulowana przez prawo. Często jest to regulacja nadmierna i niestabilna, wymuszająca sprzeczne zmiany. J. Kochanowski (2004, s. 330–338) nazywa to zjawisko „jurydyzacją”. Uniemożliwia ono realizację jakichkolwiek długofalowych przedsięwzięć i podnosi koszty funkcjonowania;
- 3) polityka personalna obsadzania stanowisk w organizacjach domeny publicznej jest kształtowana przez wyniki kolejnych wyborów. W mniej dojrzałych demokracjach zmiany dotyczą niemal wszystkich stanowisk decyzyjnych. W rezultacie częściowo lub całkowicie odchodzi się od merytorycznych kryteriów doboru, funkcje są pełnione ze świadomością tymczasowości, rodzi się presja na maksymalizację doraźnych korzyści i zapewnienie sobie „miękkiego lądowania” w przyszłości. Utrwala się kultura „kolesiostwa”, która sprzyja korupcji;

- 4) w organizacjach, które nie są poddane stałej presji na maksymalizację efektu użytecznego na jednostkę nakładów, pojawia się zjawisko pasożytnictwa, czyli „prywatyzacji korzyści i uspołecznienia kosztów”. Polega ono na tym, że na zasadzie wzajemnych uzgodnień (wynegocjowanej tolerancji) i wymiany usług pomiędzy osobami i instytucjami możliwe jest uzyskiwanie przez osoby lub grupy kontrolujące obszary niepewności niezasłużonych, nadmiernych korzyści i przywilejów. Zjawisko to typowe dla domeny publicznej nazwane zostało „pasożytniczą wzajemnością” (Koźmiński, Tropea 1982);
- 5) ze względu na powszechność i atrakcyjność pasożytnictwa struktury państwowe są szczególnie wdzięcznym obszarem nieformalnych negocjacji i gier o zasoby, władzę i informacje (Crozier, Friedberg 1982; Koźmiński, Zawislak 1982; Koźmiński, Latusek-Jurczak 2011). Potęguje to – często do granic jakiegokolwiek racjonalności – niepewność co do efektów i kosztów podejmowanych działań (np. wielkich projektów infrastrukturalnych) oraz prowadzi do zafałszowania informacji obiegających w systemie;
- 6) typowe wynaturzenia biurokratyczne opisywane przez W. Kieżuna (2012, s. 339–345) przy pomocy efektownej metafory „czterech jeźdźców apokalipsy biurokracji”: gigantomanii, luksusomanii, korupcji i arogancji władzy.

W różnych miejscach i w różnym czasie patologię te pojawiają się z różną intensywnością. Nietrudno jest wskazać przykłady niezwykle udanych przedsięwzięć w domenie publicznej (np. amerykański wysiłek zbrojeniowy w okresie II wojny światowej) lub też kraje charakteryzujące się wysoką jakością zarządzania publicznego. Często wymieniane są w tym kontekście takie kraje, jak np. Norwegia, Szwecja, Dania, Niemcy, Francja, Singapur. Ale i tam często zdarzają się przypadki nieudanych i marnotrawnych przedsięwzięć w domenie publicznej, jak np. opóźnione o cztery lata otwarcie lotniska w Berlinie lub upadek wspieranego przez rząd przemysłu elektronicznego i komputerowego we Francji. Równocześnie kapitalizm państwowy w krajach BRIC bywa często krytykowany za korupcję, ogromne różnice i napięcia społeczne i marnotrawną realizację wielu projektów, możliwą dzięki ogromnym zasobom wolnych środków w rękach rządów. Warto więc zastanawiać się nad tym, co decyduje o powodzeniu lub niepowodzeniu zarządzania publicznego, biorąc pod uwagę ogromną różnorodność konkretnych przypadków.

4. Efektywność zarządzania publicznego

Przed wszystkim sama ewaluacja efektywności w sektorze publicznym jest trudna i niejednoznaczna (Wildavsky 1991). Wynika to z trudności pomiaru takich celów jak np. ochrona zdrowia, rozwój nauki czy poprawa jakości życia ludzi starszych. Nawet jednak wówczas, gdy kontrolowana przez rząd organizacja realizuje cele wymierne – jak promocja eksportu czy poprawa infrastruktury transportowej – z samej natury zarządzania publicznego wynika konieczność brania pod uwagę szerszej wiązki celów niż

ta, na których koncentrowałyby się firmy prywatne. Chodzi o uwzględnienie szerokiego pasma kryteriów związanych ze społeczną i polityczną odpowiedzialnością organizacji, takich jak np. prawa obywatelskie, ochrona środowiska, tworzenie miejsc pracy czy rozwój regionalny. Po to jednak, by zapewnić sprawność zarządzania publicznego na poziomie zbliżonym do standardów wypracowanych w sektorze prywatnym, konieczne jest posługiwanie się wymiernymi i możliwie zobiektywizowanymi wskaźnikami (a raczej zespołami wskaźników), mierzącymi stopień realizacji wyznaczonych zadań. Pozwala to z jednej strony na precyzyjny monitoring procesów, a z drugiej na precyzyjne egzekwowanie odpowiedzialności służbowej i politycznej w stosunku do obywateli.

Polityka ma niewątpliwie decydujący wpływ na domenę publiczną. Można by nawet zaryzykować stwierdzenie, że zarządzanie publiczne jest takiej jakości jak proces polityczny, który je warunkuje (Heffron 1989). Sprawnemu zarządzaniu publicznemu sprzyja polityka poszukująca konsensusu i ponadpartyjnych porozumień, prowadzących do programów realizowanych konsekwentnie w długich okresach niezależnie od zmian ekip rządzących. Zmiany te nie prowadzą do gruntownej wymiany kadr w agencjach rządowych i organizacjach sterowanych przez państwo. Kadra ta podlega bowiem ocenie w kategoriach merytorycznych i efektywnościowych. Oznacza to, że w głównym nurcie polityki brak jest sił radykalnych i antysystemowych. Tak można było scharakteryzować politykę amerykańską do czasu pojawienia się ruchu „*Tea Party*” w partii republikańskiej.

Jeżeli establishment polityczny na wszystkich szczeblach (a zwłaszcza lokalnych) jest silnie uwarunkowany przez społeczeństwo obywatelskie, wówczas pojawia się wymuszone konsekwentne dążenie do zapewnienia zadowalającego poziomu efektywności zarządzania publicznego i jego transparentności. Oznacza to uruchomienie procesu uczenia się i stopniowego usprawniania sektora publicznego. Jest to stopniowy i powolny proces. W Polsce można go np. zaobserwować w miastach rządzonych przez „niezależnych prezydentów”, wolnych od partyjnych serwitutów. Trzeba pamiętać o tym, że po krzywej uczenia się poruszają się nie abstrakcyjne instytucje, ale konkretne osoby i zespoły ludzkie. Każda politycznie uwarunkowana „rewolucja kadrowa” przerywa ten proces i zwraca go z powrotem do punktu wyjścia, a niekiedy na jeszcze niższy poziom.

Wiele zależy od profesjonalnych i moralnych kwalifikacji menedżerów w sektorze publicznym. Chodzi z jednej strony o „twarde kompetencje” w takich obszarach jak produkcja, logistyka, finanse. Muszą być one porównywalne z poziomem kompetencji spotykanym w biznesie prywatnym. Z drugiej strony wszakże konieczne wydają się także kompetencje „miękkie” specyficzne dla sektora publicznego. Obejmują one takie obszary jak marketing polityczny, PR, umiejętność „czytania” opinii publicznej i jej zmian oraz poruszania się w skomplikowanym środowisku prawnym i instytucjonalnym. Dyskrecjonalne dysponowanie aktywami o olbrzymiej niekiedy wartości wymaga nie tylko nieskazitelnej uczciwości i odporności na korupcyjne pokusy, ale także umiejętności precyzyjnego rozliczania się z podejmowanych decyzji i przekonującego ich uzasadniania.

Przykładów szczególnie udanej roli państwa jako przedsiębiorcy na wszystkich trzech poziomach: makro, mezzo i mikro dostarcza historia spóźnionej industrializacji „azjatyckich tygrysów”: Korei, Tajwanu, Hongkongu, Singapuru. W Singapurze agencją rządową odpowiedzialną za bezprecedensowy rozwój ekonomiczny i postęp cywilizacyjny była utworzona w 1961 r. Rada Rozwoju Gospodarczego. Jako uwarunkowania sukcesu można wymienić co najmniej następujące czynniki (Low i in. 1993):

- 1) dobrą tradycję sprawnej brytyjskiej administracji kolonialnej;
- 2) stabilne i silne poparcie polityczne, umożliwiające konsekwentną realizację długofalowych projektów (w Niemalej mierze dzięki autorytarnym rządóm);
- 3) silne uzależnienie od eksportu, wymuszające otwartość gospodarki;
- 4) całościową perspektywę umożliwiającą łączne traktowanie takich obszarów jak: promocja eksportu i relacje z kapitałem zagranicznym, polityka płac i kosztów pracy, polityka edukacyjna i naukowa, infrastruktura;
- 5) umiejętność uczenia się i korekty własnych polityk, jak np. przestawienie się z polityki niskich kosztów pracy na politykę wysokich płac i wysokich kwalifikacji;
- 6) stałe przeznaczanie części przyrastających dochodów na nowe polityki i przedsięwzięcia.

Nietrudno się zorientować, że jednoczesne spełnienie przynajmniej części z tych warunków w jakimś innym miejscu i czasie, w tym w Polsce, wydaje się mało prawdopodobne.

Kiedy poszukujemy racjonalnej (osadzonej w aktualnym stanie wiedzy) odpowiedzi na pytanie, w jakiej mierze państwo polskie pełni i może pełnić rolę przedsiębiorcy, nasuwa się skojarzenie z dziesięcioleciem lat 70., kiedy państwo ingerowało w gospodarkę w sposób maksymalny, próbując realizować rolę przedsiębiorczą. Skończyło się to ekonomicznym horrorem, czyli sytuacją, w której roczne odsetki zagranicznego długu osiągnęły wartość 150% rocznych wpływów z eksportu (Kuczyński 2012). Jest to oczywiście sytuacja nieporównywalna z warunkami gospodarki rynkowej. Sądę jednak, że pozostawiła ona ślad w świadomości elit okresu przełomu w postaci alergicznej niechęci do wszelkiego planowania i polityki przemysłowej. Pierwszy minister przemysłu w wolnej Polsce zasłynął wypowiedzią, że „najlepszą polityką przemysłową jest brak polityki przemysłowej”. Ta wypowiedź ukształtowała stosunek do udziału państwa w gospodarce na poziomie mezzo na dziesięciolecie. Polska nie miała i nie ma polityki przemysłowej, energetycznej, naukowej itp. Można się zastanawiać nad oceną takiego wyboru. Jeżeli spojrzymy na wymienione powyżej warunki sprawności zarządzania publicznego, to okazuje się, że byliśmy i nadal jesteśmy tak dalecy od ich spełnienia, że powierzenie jakimkolwiek agencjom rządowym poważniejszych środków i decyzji niesie ze sobą bardzo poważne ryzyko. Równocześnie jednak nie sposób zanegować opinii, że za brak konsekwentnej i koherentnej polityki przemysłowej zapłaciliśmy wysoką cenę, co można było przewidzieć już na początku lat 90. (Koźmiński 1992). Wyraziła się ona z jednej strony w niedorozwoju infrastruktury, a z drugiej w niestabilnych warunkach inwestowania kapitału, zarówno krajowego jak i zagranicznego.

Obserwacja funkcjonowania na poziomie mikro przedsiębiorstw i organizacji państwowych prowadzi do podobnych konkluzji. Przede wszystkim system polityczny i kultura zachowań politycznych są dysfunkcjonalne wobec roli państwa jako przedsiębiorcy, właściciela i zarządzającego. Partie traktują bowiem gospodarczą domenę publiczną jako łup polityczny, który pozwala na opłacanie aktywistów i sojuszników. Zmiana tej sytuacji pozbawiłaby elity partyjne podstaw ich władzy. Wszelkie deklaracje zmiany i uzdrowienia sytuacji mają zatem charakter czystej retoryki wyborczej. Państwo okazuje się najczęściej niedbałym, nieudolnym i nierzetelnym właścicielem i całkowicie niekompetentnym zarządcą, skłonny do lekceważenia ryzyka ekonomicznego. Jest to ważny argument za prywatyzacją. Niejednokrotnie jednak i prywatyzacja nie była w stanie powstrzymać upadku przedsiębiorstw, a nawet całych gałęzi (np. przemysł stoczniowy).

Na tym ciemnym tle widać kilka jaśniejszych punktów przemawiających za tym, by stopniowo i ostrożnie wprowadzać państwo w rolę przedsiębiorcze:

- 1) po pierwsze, w całym okresie po 1989 r. makroekonomiczna polityka państwa była racjonalna i doprowadziła do zadowalających efektów. Jest to jednak instytucjonalnie sytuacja stosunkowo prosta, ponieważ jest rozgrywana przez dwóch aktorów: Ministerstwo Finansów i NBP;
- 2) po drugie, na szczeblu miast i gmin rządzonych poza systemem partyjnym zarządzanie publiczne charakteryzuje się niemalą niekiedy efektywnością;
- 3) po trzecie, przedsiębiorstwa i organizacje państwowe bywają okresowo dobrze zarządzane do czasu, gdy dobrzy menedżerowie nie zostaną zastąpieni gorszymi z politycznych lub „układowych” względów;
- 4) po czwarte, mimo oporów i trudności, pod naciskiem opinii publicznej administracja państwowa powoli ogranicza patologie (korupcja) i podnosi sprawność. Uzasadnione wydają się więc eksperymenty takie jak „polskie inwestycje” czy wzrost roli państwowych podmiotów w sektorze finansowym.

5. Vox populi

W warunkach demokracji i aktywizacji społeczeństwa obywatelskiego „chłodną ekspertyzę” możliwości odegrania przez państwo polskie roli przedsiębiorczej warto i należy skonfrontować z wynikami empirycznych badań świadomości społecznej, które pokazują oczekiwania społeczeństwa w stosunku do roli państwa w gospodarce. Badania takie prowadzi CBOS na reprezentatywnych próbach ogólnopolskich i oczekiwały się one interpretacji w kategoriach „wyobraźni ekonomicznej”, czyli „wyobrażeń o tym, czemu gospodarka służy, a czemu powinna służyć, jak funkcjonuje, a jak powinna funkcjonować” (Koźmiński, Zagórski 2011, s. 55).

Wyniki najnowszych badań, przeprowadzonych w 2012 r. na zlecenie Akademii Leona Koźmińskiego, wskazują na znaczne nasilenie postaw proetatystycznych i oczekiwań aktywnej, w tym przedsiębiorczej roli państwa. Tylko jedna trzecia badanych (33,4%) są-

dzi, że wolny rynek jest lepszy niż socjalistyczna gospodarka planowa, a pozostali nie mają zdania. Zdaniem K. Zagórskiego („Rzeczpospolita” 18.03.2013) wyniki takie nie oznaczają bynajmniej nostalgii za PRL. Polacy akceptują przemiany ustrojowe, oczekują jednak korekty obecnego funkcjonowania państwa, właśnie w kierunku jego większej aktywności.

Respondenci chcieliby przede wszystkim państwa opiekuńczego. Rząd ma według 85% spośród nich zapewnić obywatelom pracę i aż 95% oczekuje, żeby miejsca pracy tworzył rząd, czyli właśnie aby odgrywał on rolę przedsiębiorcy. 85% oczekuje od państwa darmowej opieki zdrowotnej i aż 57,4% nie zgadza się z zamykaniem nierentownych szpitali, a 76,4% nie zgadza się na najdrobniejsze nawet opłaty za wizyty u lekarzy. Aż 95% oczekuje od państwa dostępu do przedszkola. Bezpłatnej nauki na wszystkich poziomach oczekuje 82,3% badanych. 74,5% uważa, że państwowe uczelnie powinny być całkowicie bezpłatne. Można domniemywać, że źródłem finansowania państwa opiekuńczego powinny być według badanych wyższe podatki płacone przez „bogaty” – za sprawiedliwe uważa je 76,3%. Ale już znacznie mniej, bo 42,8% sądzi, że „najważniejszą rzeczą jest zapewnienie ludziom tego, co potrzebują, nawet jeśli trzeba ściągać pieniądze od tych, którzy zarabiają więcej”. 65% badanych uważa, że zadaniem państwa jest zmniejszanie różnic w dochodach ludzi.

Według 40,6% badanych oddziaływanie państwa powinno obejmować ustalanie wysokości płac, a 39,1% ustalanie cen. 53% chciałoby, by państwo wspomagało upadające prywatne przedsiębiorstwa, 90,4% by przyznawało tanie kredyty i stosowało ulgi podatkowe wobec osób zakładających nowe przedsiębiorstwa, a 70,7% by finansowało unowocześnienie prywatnego rolnictwa. 54,2% opowiada się za uniemożliwieniem zagranicznym koncernom zakupu polskich przedsiębiorstw. Mimo tak silnej orientacji prointerwencyjnej 8,7% badanych uważa, że im mniej państwo będzie się wtrącało do gospodarki, tym lepiej, ale już 22,5% sądzi, że państwo powinno interweniować w gospodarkę tylko wtedy, gdy dzieje się w niej coś złego, i aż 31,9% uważa, że państwo powinno kształtować tylko prawne zasady funkcjonowania gospodarki, ale nie wpływać na jej funkcjonowanie. Jedynie nieco powyżej 25% zdecydowanie stwierdza, że rząd powinien mieć jak największy wpływ na bieżące funkcjonowanie gospodarki. Być może dlatego, że 60,4% deklaruje brak zaufania do rządu, a 62,4% do parlamentu. Jedynie prezydentowi ufa 53,1% badanych.

Dominacja własności państwowej oczekiwana jest w edukacji i w służbie zdrowia. Ponad 61% woli pracować w firmie państwowej niż prywatnej – zapewne przede wszystkim dlatego, że 75,5% uważa, że firmy państwowe gwarantują większą pewność zatrudnienia. Mimo to aż 63,5% deklaruje chęć pracy „na własnym”: we własnej firmie lub w gospodarce. Podobnie 65,3% wyraża chęć „niedrogiego zakupu niewielkiej dobrze działającej firmy w znanej sobie branży”, gdyby dysponowała odpowiednimi środkami. 57,7% badanych dostrzega wyższą wydajność pracy w firmach prywatnych, a 54,4% ich wyższą rentowność. Ponad 60% uważa, że banki powinny być państwowe, ponad 71% opowiada się za kolejami państwowymi lub w większości państwowymi, ponad 62% za państwowymi usługami pocztowymi, a niemal 77% za państwowymi kopalniami i niemal 80% za lasami. Usługi telefoniczne powinny

być tylko lub w większości państwowe zdaniem 38,7% badanych, ale w odniesieniu do usług pocztowych aż 62,5% badanych jest zwolennikami własności państwowej lub w większości państwowej. Zdumiewa fakt, że ponad 21% uważa, że nawet sklepy detaliczne powinny być wyłącznie lub w większości państwowe.

Opisany powyżej w ogromnym skrócie obraz świadomości społecznej jest wysoce niespójny i niejednorodny: zawiera zarówno elementy racjonalne, jak i irracjonalne, niekiedy o znacznym potencjale emocjonalnym. Widać bardzo wyraźny rozróżnienie pomiędzy spojrzeniem „eksperyckim” a stanem świadomości społecznej. W warunkach demokracji nie można tego rozróżnienia ignorować. Utrwalenie się sytuacji całkowitego ignorowania przez władze irracjonalnych nawet oczekiwań i aspiracji licznych grup społecznych może bowiem doprowadzić do ukonstytuowania się zbiorowego „rozumu populistycznego” (Leclau 2009), jednoznacznie opozycyjnego w stosunku do „establishmentu”, a nawet porządku społecznego. Naturalne wydaje się uruchomienie politycznego mechanizmu zmierzającego do stopniowej aktywizacji przedsiębiorczej roli państwa i to pomimo wszelkich opisanych powyżej związanych z tym ryzyk, zwłaszcza wynikających z obecnej niesprawności jego aparatu. Stopniowość tego procesu i jego negocyjacyjny charakter powinny umożliwić racjonalizację procesów i struktur, chociażby poprzez adaptację wzorów sprawdzanych ostatnio np. w krajach skandynawskich. Konieczny wydaje się dynamiczny kompromis pomiędzy *opinio communis doctorum* a *vox populi*. Czy tego chcemy, czy nie, ekonomia jest polityczna.

Bibliografia

1. Benham F., *Ekonomia polityczna*, Trzaska, Evert i Michalski, Warszawa 1948.
2. Block F., *Swimming Against the Current: the Rise of Hidden Developmental State in the United States*, „Politics and Society” 2008, nr 36(2).
3. Bremmer I., *The End of the Free Market – Who Wins the War Between States and Corporations*, New York 2010.
4. *Bringing the State Back In*, red. D. Rueshemeyer, P.B. Evans, T. Skocpol, Cambridge University Press, Cambridge 1985.
5. Crozier M., Friedberg E., *Człowiek i system. Ograniczenia działania zespołowego*, PWN, Warszawa 1982.
6. *Managing in New Public Services*, red. D. Fornham, S. Horton, Macmillan, Londyn 1993.
7. Heffron F., *Organization Theory and Public Organizations: The Political Connection*, Prentice Hall, Englewood Cliffs 1989.
8. Hood C., *A Public Management for all Seasons*, „Public Administration” 1990, nr 69.
9. Janeway W.H., *Doing Capitalism in the Innovation Economy. Market Speculation and the State*, Cambridge University Press, Cambridge 2012.
10. Kieżun W., *Struktury i kierunki zarządzania państwem*, w: *Dobre państwo*, red. W. Kieżun, J. Kubin, Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2004.
11. Kochanowski J., *Deregulacja oraz ograniczenie roli państwa*, w: *Dobre państwo*, red. W. Kieżun, J. Kubin, Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2004.
12. Koźmiski A.K., *The Main Issues of Industrial Policy for Poland*, „Communist Economies and Economic Transformation” 1992, nr 2.
13. Koźmiński A.K., Tropea L., *Negotiation and Command: Managing in the Public Domain*, „Human Systems Management” 1982, nr 3.
14. Koźmiński A.K., Latusek-Jurczak D., *Rozwój teorii organizacji. Od systemu do sieci*, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2011.

15. Koźmiński A.K., Zawisławski A.M., *Pewność i gra. Wstęp do teorii zachowań organizacyjnych*, wyd. II, PWE, Warszawa 1982.
16. Koźmiński A.K., Zagórski K., *Wymagania ekonomiczne w Polsce*, „Studia Socjologiczne” 2011, nr 2.
17. Kuczyński W., *Po wielkim skoku*, wyd. II, Poltext, Warszawa 2012.
18. Leclau E., *Rozum populistyczny*, Wydawnictwo Naukowe Dolnośląskiej Szkoły Wyższej, Wrocław 2009.
19. Low L. i in., *Challenge and Response: Thirty Years of Economic Development Board*, Times Academic Press, Singapore 1983.
20. Lynn L.E. Jr., *Public Management: Old and New*, Routledge, London–New York 2006.
21. Minsky H.P., *Stabilizing an Unstable Economy*, Yale University Press, New Haven 1986.
22. Noga A., *Teorie przedsiębiorstw*, PWE, Warszawa 2009.
23. Osborne D., Gaebler T., *Rzządzić inaczej. Jak duch przedsiębiorczości przenika i przekształca administrację publiczną*, Media Rodzina of Poznań, Poznań 1992.
24. Polanyi K., *The Great Transformation: the Political and Economic Origins of Our Times*, Beacon, Boston 2001.
25. Politt C., Bouckaert G., *Public Management Reform*, Oxford University Press, Oxford 2004.
26. Prestovitz C., *The Betrayal of American Prosperity – Free Market Delusions, America's Decline and How We Must Compete in Post-dollar Era*, Fress Press, New York 2010.
27. Rodrik D., *The Globalization Paradox: Why Global Markets, States and Democracy Can't Coexist*, New York 2011.
28. Sheilfer A., *Własność państwowa a własność prywatna*, w: *Odkrywając wolność*, red. L. Balcero-wicz, Zysk i Ska, Poznań 2012.
29. Spence M., *The Next Convergence. The Future of Economic Growth*, Farrar, Strauss and Giroux, New York 2011.
30. Tanzi V., *Governments Versus Markets. The Changing Economic Role of the State*, Cambridge University Press, Cambridge 2011.
31. Wildawsky A., *The Self-evaluating Organization*, w: *Classics in Public Administration*, red. J.M. Shafritz, A.C. Hyde, Pacific Grove 1991.

STRESZCZENIA

Grzegorz W. Kołodko

Nowy Pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości

Ekonomia jest nie tylko sposobem interpretowania przeszłości i analizowania teraźniejszości, ale musi być też instrumentem odczytywania i kształtowania przyszłości. Z jednej strony powinna pokazywać bieg nieuniknionych przyszłych procesów społeczno-gospodarczych oraz ich styków z kulturą i technologią, z polityką i środowiskiem, do których trzeba odpowiednio i zawnoczu się przygotowywać. Z drugiej strony ekonomia przyszłości musi pokazywać uwarunkowania i mechanizmy zjawisk i procesów, które mogą się zdarzyć, ale nie muszą. Dysponując teoretycznym rozpoznaniem w tej materii, można uruchamiać oparte na wiedzy polityki i strategię rozwoju potrójnie zrównoważonego – gospodarczo, społecznie i ekologicznie. W przyszłości będzie dominować heterodoksja, a sama ekonomia będzie stawać się nauką coraz bardziej interdyscyplinarną. Następnym pokoleniom potrzebna jest gospodarka umiaru i opisująca ją teoria, w odróżnieniu od dotychczas dominującej gospodarki niedoboru albo nadmiaru. Potrzebny jest Nowy Pragmatyzm.

Słowa kluczowe: rozwój gospodarczy, ekonomia umiaru, nowy pragmatyzm

Andrzej Wojtyna

Czy kryzys w teorii ekonomii jest głębszy niż w gospodarce?

W początkowym okresie kryzysu ekonomia głównego nurtu stała się obiektem dosyć powszechnej krytyki nie tylko zewnętrznej, lecz także ze strony własnego środowiska naukowego. Powstało wrażenie, że musi dojść do radykalnej rekonstrukcji sposobu uprawiania ekonomii i do zmiany układu sił nie tylko między szkołami głównego nurtu, lecz także między głównym nurtem a szkołami heterodoksyjnymi. Kolejne lata kryzysu pokazały jednak, że prawdopodobieństwo takiej rekonstrukcji wyraźnie zmalało. Celem artykułu jest próba poszukiwania odpowiedzi na pytanie, dlaczego tak się stało. W myśl pierwszej hipotezy przyczyną było szybkie i – ogólnie rzecz biorąc – skuteczne zastosowanie zarówno tradycyjnych, jak i niekonwencjonalnych narzędzi. Zgodnie z drugą badani szkół heterodoksyjnych są zbyt rozproszone i słabo zaawansowane, by mogły zaproponować spójną alternatywną teorię. Według trzeciej, kryzys i formułowane wobec ekonomii zarzuty stały się bardzo silnym impulsem do wypełniania luk w wiedzy teoretycznej i empirycznej, co stępiło ostrze krytyki.

Słowa kluczowe: makroekonomia, kryzys gospodarczy, polityka gospodarcza

Marek Ratajczak

Ekonomia i edukacja ekonomiczna w dobie finansyzacji gospodarki

Globalny kryzys finansowo-ekonomiczny, którego umownym początkiem stał się upadek banku Lehman Brothers we wrześniu 2008 r., przyczynił się do ożywienia dyskusji na temat kondycji nauk ekonomicznych, a zwłaszcza ekonomii jako odkrywającej i tworzącej teoretyczne podstawy polityki makroekonomicznej. Znaczna część uczestników tej dyskusji zaczęła stawiać znak tożsamości między kryzysem gospodarczym a kryzysem ekonomii jako nauki. W tle dyskusji o ekonomii jako nauce pojawiły się także rozważania o nauczaniu tej dyscypliny wiedzy. Artykuł stanowi swoiste résumé poglądów i zainteresowań autora zarówno pewnymi aspektami kryzysu i przeobrażeń współczesnej gospodarki rynkowej, które znajdują wyraz w idei finansyzacji gospodarki, jak i rozwojem ekonomii jako nauki, a także jej nauczaniem na poziomie szkolnictwa wyższego.

Słowa kluczowe: teoria ekonomii, edukacja ekonomiczna, kryzys finansowo-ekonomiczny, finansyzacja

Elżbieta Mączyńska, Piotr Pysz

Liberalizm, neoliberalizm i ordoliberalizm

Kluczem do rozróżnienia klasycznego liberalizmu, neoliberalizmu i ordoliberalizmu jest stosunek do wolności jednostki ludzkiej. W 1938 r. Walter Lippmann sformułował tezę, że głównym powodem wszelkich niepowodzeń myśli liberalnej było skupienie jej wysiłków wokół rozszerzania zakresu wolności jednostki ludzkiej na rynku. Szło to w parze z niedostrzeganiem problematyki kształtowania ładu gospodarczego, w ramach którego wolność jednostki służyłaby nie tylko niektórym osobom, lecz także realizacji interesów większości społeczeństwa. Po prawie 80 latach krytyka ta trafia w sedno współczesnych dylematów myśli liberalnej. Doktrynę neoliberalną bowiem cechuje „wolność bez ładu”. Dla przezwyciężenia obecnego kryzysu gospodarki światowej, charakteryzującej się nieładem, chaosem i anarchią, konieczne jest zorientowanie polityki gospodarczej na myślenie w „kategoriach ładu” (Max Weber). Oferuje ją podejmująca problematykę ładu gospodarczego myśl ordoliberalna. Jej niezbędną we współczesnym świecie główną ideą jest „wolność w ramach ładu”.

Słowa kluczowe: liberalizm, neoliberalizm, ordoliberalizm

Marek Belka

Dlaczego tylko odkrywać?

Lekcje z obecnego kryzysu dla ekonomii i polityki gospodarczej

Źródła obecnego kryzysu mają bardzo różnorodny i dość wszechstronny charakter, ale na pewno są wśród nich i luki w teorii ekonomii, i błędy w polityce makroekonomicznej oraz regulacyjnej. Z tej diagnozy wynikają więc postulaty dotyczące koniecznych zmian i uzupełnień w teorii ekonomii, jak również zmian w instytucjonalnym kształcie i strategii banków centralnych. Dyskusja na temat proponowanej terapii sięga w tej drugiej sferze nawet głębiej i sugeruje konieczność zmian reguł określających zakres i sposób ingerencji państwa w działalność sektora finansowego, zarówno w skali krajowej, jak i międzynarodowej. We wszystkich tych obszarach – zmian teoretycznych, zmian instytucjonalnych oraz zmian w polityce gospodarczej i regulacyjnej – ekonomiści powinni odgrywać i już odgrywają rolę nie tylko obserwatorów rzeczywistości, lecz także jej konstruktorów.

Słowa kluczowe: kryzys finansowo-ekonomiczny, makroekonomia, rola państwa, sektor finansowy

Zdzisław Sadowski

Rozwój gospodarczy i bieda

W rozwoju gospodarczym świata obserwuje się rosnące nierówności podziału. Jest to poważne zagrożenie przyszłości. Długofalowe prognozy przewidują stopniowe pogarszanie przeciętnych warunków życia na świecie. Główną przyczyną jest szybki przyrost ludności, który podlega własnym prawom. Drugim czynnikiem jest finansyzacja gospodarki: w relacji między rynkiem a państwem pojawił się trzeci partner, zwany rynkami finansowymi, który skomplikował system, powodując jego wynaturzenie podziałowe i rosnący rozmiar biedy. Ta nowa sytuacja stwarza wyzwanie zarówno dla nauki ekonomii, jak dla polityki gospodarczej. Za podstawowy warunek zapobieżenia pogarszaniu się sytuacji uważa się wielkie porozumienie międzynarodowe, umożliwiające prowadzenie ogólnoswiatowej polityki trwałego rozwoju. Warunek ten jest jednak jak dotąd niespełnialny. Można więc przyjąć hipotezę zakładającą rosnące zróżnicowanie położenia różnych krajów i wyodrębnianie się grup o wyraźnie różnych programach rozwojowych. Szczególną uwagę poświęca się średniej wielkości krajom średnio rozwiniętym, które zachowują szansę wysokiego tempa wzrostu i walki z własną polaryzacją, pod warunkiem oparcia w układach integracyjnych (np. Polska w Unii Europejskiej i strefie euro).

Słowa kluczowe: wzrost gospodarczy, nierówności dochodowe, ubóstwo

Jerzy Hausner

Globalny kryzys: potrzeba nowej polityki gospodarczej

Globalny kryzys gospodarczy powoduje rewizję wielu ustaleń neoklasycznej teorii ekonomicznej. Do „ekonomii głównego nurtu” stopniowo wchodzi wiele składników ekonomicznej heterodoksji. Jednocześnie teorie ekonomiczne szerzej niż w przeszłości przyswajają osiągnięcia innych nauk społecznych. Jak dotychczas rewizja w obszarze teorii w niewielkim stopniu rzutuje na politykę gospodarczą. Jeśli już pojawia się tu coś nowego, to raczej na zasadzie odświeżenia dawnych i porzuconych praktycznie koncepcji, czego przykładem może być „nowa polityka przemysłowa”. Celem artykułu jest omówienie podstaw polityki gospodarczej w kontekście aktualnych poszukiwań teoretycznych i wyzwań gospodarczych.

Słowa kluczowe: polityka gospodarcza, interwencjonizm państwowy, kryzys gospodarczy

Jerzy Osiatyński

Czy trwale wypełnianie kryteriów konwergencji z Maastricht musi zapewniać korzyści gospodarce?

Do światowego kryzysu finansowego lat 2007–2008 zawarte w traktacie z Maastricht kryteria konwergencji były powszechnie uważane za bezdyskusyjnie korzystne dla krajów je przestrzegających, chociaż kryteriów tych ani ich konkretnych wielkości nie można wyprowadzić z teorii ekonomii. Także w Polsce większość ekonomistów, polityków gospodarczych i publicystów uważa, że możliwie najszybsze wypełnienie nominalnych kryteriów traktatu z Maastricht, a zwłaszcza kryteriów fiskalnych, będzie dobrze służyć polskiej gospodarce. Zgadza się co do potrzeby zapewnienia spójności między polityką pieniężną i fiskalną oraz ograniczeń w zakresie zwiększania relacji długu publicznego do PKB we współczesnym kapitalizmie, autor artykułu wykazuje, że pogląd o bezwzględnych korzyściach przestrzegania tych kryteriów jest co najmniej dyskusyjny, a w niektórych warunkach błędny.

Dla kraju, w którym występuje trwała tendencja do nadwyżki prywatnych oszczędności nad prywatnymi inwestycjami, która łączy się jeszcze z deficytem na rachunku bieżącym bilansu płatniczego, ograniczenie wielkości dopuszczalnych deficytów budżetowych w relacji do PKB będzie wpływać depresyjnie na jego rozwój. Sztywne trzymanie się limitu deficytu będzie w tych warunkach przynosić gospodarce trwałe szkody. Podobnie jest z długiem publicznym, którego pośpieszne redukowanie wywiera negatywny wpływ na dynamikę PKB. Co do kryterium inflacyjnego, to nie kwestionując korzyści wynikających z utrzymywania niskiej inflacji, problem pojawia się na gruncie instrumentów, za pomocą których ten cel osiągamy. Kiedy podstawowym instrumentem walki z inflacją staje się restrykcyjna polityka fiskalna i pieniężna, prowadząca do wysokiego bezrobocia i hamowania wzrostu płac, instrument ten staje się społecznie i gospodarczo niezwykle kosztowny. Dla uniknięcia wysokiego i trwałego bezrobocia celowe może być wyznaczanie mniej ambitnych celów polityki antyinflacyjnej.

Słowa kluczowe: kryteria konwergencji, równowaga gospodarcza, wzrost gospodarczy

Andrzej Sławiński

Granice globalizacji: przypadek strefy euro

Wzrost globalizacji jest z natury okupiony zmniejszeniem się zakresu autonomii polityki gospodarczej w poszczególnych krajach. Tworzy to wybór między korzyściami z rosnącej globalizacji i kosztami, jakie niesie z sobą rezygnacja z możliwości wykorzystywania krajowej polityki pieniężnej i fiskalnej, aby pomagać gospodarce utrzymywać się na ścieżce zrównoważonego wzrostu. Koszty ograniczonej autonomii krajowej polityki gospodarczej są szczególnie wysokie w okresach kryzysów. Możliwość ich zmniejszenia zależy od zwiększania się zakresu współpracy politycznej na szczeblu międzynarodowym i tworzenia mechanizmów redystrybucji dochodów na rzecz krajów najsilniej dotkniętych kryzysem. Niedawne doświadczenia strefy euro zilustrowały powyższą zależność. Brak współpracy politycznej uniemożliwił stworzenie efektywnych mechanizmów udzielania pomocy finansowej krajom najsilniej dotkniętym kryzysem, które poniosły w efekcie znaczne koszty wcześniejszej rezygnacji z możliwości prowadzenia polityki stabilizacyjnej na szczeblu krajowym.

Słowa kluczowe: globalizacja, unia monetarna, strefa euro, kryzys finansowy

Lucjan Orłowski

Wyzwania dla polityki makroekonomicznej wynikające z kryzysu finansowego

Artykuł zwraca uwagę na pewne niedociągnięcia w zakresie polityki makroekonomicznej oraz wskazuje na współczesne wyzwania dla procesu jej formułowania. Wyzwania te wynikają zarówno z kryzysu finansowego lat 2007–2010, jak i z procesów rozwojowych zachodzących w dzisiejszych zglobalizowanych gospodarkach, w tym na międzynarodowych rynkach finansowych. Jednym z podstawowych wyzwań dla polityki pieniężnej jest konieczność odejścia od strategii luzowania ilościowego. Kolejnym wyzwaniem jest wypracowanie takiej polityki, która pozwoliłaby na przeciwdziałanie powstawaniu przyszłych zjawisk kryzysowych w systemie finansowym oraz ich transmisji na sferę gospodarki realnej. Doświadczenia ostatniego kryzysu finansowego wskazują, że polityka makroekonomiczna powinna w większym stopniu uwzględniać transmisję zaburzeń w systemie finansowym na sferę realną, co oznacza konieczność wkomponowania ryzyka finansowego do modeli sterowania i prognozowania gospodarki. Ryzyko finansowe powinno być traktowane w ujęciu zdezagregowanym. Dla krajów re-

alizujących proces konwergencji do strefy euro zaleca się kontynuację polityki pieniężnej opartej na strategii bezpośredniego celu inflacyjnego i płynnego kursu walutowego. Pożądane jest przy tym zastosowanie parametrów polityki pieniężnej w ujęciu relatywnym, a nie absolutnym. Zaleca się również bardziej dogłębne monitorowanie systemu finansowego w celu określenia skutecznych akcji zapobiegających potencjalnemu narastaniu ryzyka finansowego.

Słowa kluczowe: polityka makroekonomiczna, rynki finansowe, kryzys finansowy, ryzyko finansowe, ryzyko ekstremalne, Konsensus Waszyngtoński, strategia bezpośredniego celu inflacyjnego, konwergencja monetarna do euro

Andrzej K. Koźmiński

Przedsiębiorcze państwo?

Autor analizuje korzyści i możliwości wykorzystania teorii przedsiębiorczości do usprawnienia działania administracji sektora publicznego – zarówno na szczeblu centralnym, jak i samorządowym oraz przedsiębiorstw państwowych. Autor zwraca uwagę, że z jednej strony – istnieje dużo pozytywnych przykładów przedsiębiorczości w tych obszarach administracji publicznej w Polsce, ale z drugiej strony są bariery polityczne utrudniające wykorzystanie możliwości przedsiębiorczości w administracji publicznej. System polityczny i kultura zachowań politycznych są dysfunkcyjne wobec roli państwa jako przedsiębiorcy, właściciela i zarządzającego.

Słowa kluczowe: administracja publiczna, zarządzanie, przedsiębiorczość

SUMMARIES

Grzegorz W. Kołodko

The New Pragmatism, or Economics and Politics for the Future

Not only is economics a means of interpreting the past and analysing the present, but it must become an instrument that can be used to read and shape the future. On the one hand, it should show the development of inevitable future socio-economic processes, with their links to culture and technology, politics and the environment, for which we need to be properly prepared well in advance. On the other hand, the economics of the future must reveal the conditions and mechanisms of the phenomena and processes that might occur. With theoretical knowledge of this area, knowledge-based policies and strategies of economically, socially and environmentally sustainable development can be put in place. In the future, heterodoxy is bound to dominate, and economics itself is likely to become increasingly more interdisciplinary. Future generations need economics of moderation and a theory describing it, as opposed to the thus far prevailing economics of either deficiency or excess. We need the New Pragmatism.

Key words: sustainable development, economics of moderation, New Pragmatism

Andrzej Wojtyna

Is Crisis in Economics Deeper than in the Economy?

At the early stage of the present crisis mainstream economics started to be widely criticized both by external commentators and by academic economists themselves. One could then expect that following this criticism, a radical change in the way research in economics is conducted and in the balance of power between main schools of thought would occur. However, as the later stages of the world crisis have revealed, such a radical shift, particularly between the orthodoxy and the heterodoxy, has become much less likely. This paper attempts at highlighting some possible explanations of why this shift has lost its momentum. According to the first hypothesis, this has been caused by the effective implementation of conventional and unconventional tools of macroeconomic policy. According to the second one, the ongoing lines of research within the heterodox economics are too dispersed and generally not sufficiently advanced to offer a consistent alternative that could challenge the mainstream. According to the third one, the world economic crisis and the resulting criticism against economics have provided strong incentives to fill gaps in theoretical and empirical knowledge which in turn has made this criticism less convincing.

Key words: macroeconomics, economic crisis, economic policy

Marek Ratajczak

Economics and Economic Education in the Era of Financialisation of the Economy

The crisis that started with the collapse of Lehman Brothers in September 2008 led to a revival of the debate concerning the situation in economics as a science and as a field of education. Many participants of that debate have started to equate the economic crisis with a crisis of economics.

The paper is a résumé of the author's views on and interests in certain aspects of the crisis, transformation of the modern market economy, and the development of economics. Analysis of financialisation has been used as a starting point to present desirable changes in economics and economic education at the university level.

Key words: economic theory, economic education, financial and economic crisis, financialisation

**Elżbieta Mączyńska
Piotr Pysz**

Liberalism, Neoliberalism and Ordoliberalism

The key to distinguishing between classical liberalism, neoliberalism, and ordoliberalism is their attitude to the freedom of the individual. In 1938, Walter Lippmann put forth the thesis that the main cause underlying all failures of liberal thought was its focus on expanding the scope of the individual freedom in the market. This was accompanied by a lack of understanding of the need to develop an economic system under which the freedom of the individual would serve not only a select few, but would also promote the interests of the majority of society. Eighty years later this criticism goes to the crux of the contemporary dilemmas of liberal thought, as the neoliberal doctrine is driven by "freedom without order." To overcome the ongoing global economic crisis, characterized by disorder, chaos, and anarchy, it is imperative to guide economic policy towards thinking "in terms of order" (Max Weber). And such an approach is offered by ordoliberal thought, which is concerned with the issue of economic order. Its leading idea, which is critical for today's world, is "freedom within order".

Key words: liberalism, neoliberalism, ordoliberalism

Marek Belka

Why Only Discover? Lessons from the Current Crisis for Economics and Economic Policy-Making

The sources of the current crisis are very diverse and quite complex in nature, but they certainly include both gaps in economic theory and mistakes in macroeconomic and regulatory policy. This diagnosis gives rise to postulates for extending and modifying the economic theory as well as introducing changes in the institutional structure and strategies of central banks. As far as the second issue is concerned, the discussion of the proposed remedies goes even deeper as it is suggested that the rules governing state intervention in the activities of the financial sector, both domestically and on international scale, should be amended. In all of these areas – theoretical changes, institutional changes and changes in economic and regulatory policy – economists should play and already have played a role not only of observers but also constructors of the reality.

Key words: financial and economic crisis, macroeconomics, government, financial sector

Zdzisław Sadowski

Economic Development and Poverty

The increasing level of inequality in income distribution observable in world economic development is a serious threat for the future. What can be expected is gradual deterioration of average living conditions. One serious cause is population growth which is remembered but not discussed here. Attention is focused on the other active factor which is financialisation of the economic system. This implies that a third partner emerged in the relations between the market and the state, named the financial market. This made the system more complex, causing i.a. serious deformation in income distribution and increase in poverty. This new situation creates a challenge both for economic theory and policy. The basic precondition to avoid deterioration of life is a general international agreement on creating conditions for the implementation of a world strategy of sustained development. This proved so far to be unachievable. Therefore the hypothesis for the future is that of growing differentiation of levels of living between countries and formation of groups with widely differing development programmes. Special attention is given to medium-sized medium-developed countries which may preserve the possibility of maintaining high rates of growth and reducing their own income polarization levels on the basis of participation in integrated systems (e.g. Poland in the European Union and the eurozone).

Key words: economic growth, income inequality, poverty

Jerzy Hausner

The Global Crisis: The Need for a New Economic Policy

The global economic crisis has led to a revision of a number of tenets of the neo-classical economic theory. Many heterodox elements are gradually becoming part of mainstream economics. At the same time, economic theories are drawing more extensively on the achievements of other social sciences. So far, this revision in the area of theory has had few implications for economic policy. If something new emerges here, then it is typically done by recycling old and practically obsolescent concepts, with a good example being the “new industrial policy.” The objective of the present paper is to discuss the foundations of economic policy in the context of current theoretical developments and economic challenges.

Key words: economic policy, state interventionism, economic crisis

Jerzy Osiatyński

Is Meeting the Convergence Criteria from Maastricht Always Beneficial for the Economy?

Until the world financial crisis of 2007–2008, the convergence criteria contained in the Maastricht Treaty have been commonly considered beneficial for countries that persistently observed them, although there is no economic theory from which those criteria and their specific numerical values could be derived. Also in Poland an overwhelming majority of economists, policy makers and economic commentators claims that meeting the nominal convergence criteria, and especially the fiscal ones, will be beneficial for the Polish economy. While accepting the need to ensure consistency between fiscal and monetary policies, as well as the constraints with regard to increasing the public debt/GDP ratios in the present-day capitalism, this paper shows that the claim regarding the beneficial effects of observing those cri-

teria is debatable and under some conditions simply wrong. In a country where there is a tendency for private savings to exceed private investments, combined with a lasting current account deficit, restricting the allowed budget deficits to merely structural deficits will depress GDP dynamics. Rigid observation of the deficit limit will then bring lasting harm to the economy. A similar conclusion is drawn regarding the public debt/GDP criterion.

As regards the inflation convergence criterion, the paper argues that the problem may arise here not in relation to the objective of the policy but the particular instruments of achieving inflation targets. When the main instrument of achieving the inflation target is a restrictive monetary and fiscal policy, leading to high unemployment and slow wage growth, this way of controlling inflation becomes economically and socially extremely costly. For avoiding high permanent unemployment, setting less ambitious inflation targets may be more advisable.

Key words: convergence criteria, macroeconomic equilibrium, economic growth

Andrzej Sławiński

The Limits of Globalization: the Case of the Euro Area

Intensification of globalization is achieved at the cost of limiting the scope of autonomy of economic policy at the national level. This produces a trade-off between the benefits derived from globalization and the costs caused by resigning from possibility to conduct autonomous policy to keep the economy on an equilibrium growth path. The costs of limited autonomy of domestic economic policy grow during a time of crisis. The possibility to reduce these costs depends on international political cooperation that would enable to create mechanisms of income distribution towards countries particularly hit by a crisis. The euro zone crisis illustrated this relationship in a spectacular way. Deficiency of political cooperation made it impossible to create an effective mechanism that would enable financial assistance to some euro-zone countries most hit by the crisis, which in effect have suffered considerable costs of their earlier resignation from the possibility to conduct autonomous stabilization policy.

Key words: globalization, monetary union, euro area, financial crisis

Lucjan Orłowski

Challenges for Macroeconomic Policy Stemming from the Financial Crisis

This paper draws attention to certain flaws and challenges in modern macroeconomic policy formulation. Such challenges stem from both the experience of the 2007–2010 global financial crisis and from the ongoing developments in the global economy, particularly financial markets. Among pressing challenges for monetary policies the paper identifies formulating an exit strategy from quantitative easing. A need to devise a policy framework that would make economic systems more resilient to contagion effects of future financial crises poses next challenge. The experience of the recent crisis calls for transmission effects of financial shocks on the real economy to be given more importance within macroeconomic policy framework. Therefore macroeconomic policy models and forecasts ought to address financial risk in the context of its divergent categories. The countries pursuing monetary convergence to the euro are advised to continue the policy based on direct inflation targeting and flexible exchange rates. However, their monetary policy framework ought to be based on relative approach to key poli-

cy variables. They are also advised to develop a system of financial risk monitoring aimed at mitigating its potential proliferation.

Key words: macroeconomic policy, financial markets, financial crisis, financial risk, extremal risk, Washington Consensus, direct inflationary aim, monetary convergence to euro

Andrzej K. Koźmiński

The Entrepreneurial State?

This paper examines the impact of quality of management on growth in transition economies. Author refers to the World Management Survey results. Scores obtained by Poland in this study are explained. Sequential model of management development in transition economies is presented and explained. Cultural changes accompanying this process are examined more closely. Particular importance is ascribed to transformational leadership as one of the key factors promoting change. The paper contains conceptualization of transformational leadership based on empirical research conducted by the author in Poland.

Key words: management quality, economic growth, transition, transformational leadership

INDEKS NAZWISK

A

Acemoglu D. 21, 36, 60, 62
Adam C. 94, 99
Admati A.R. 157, 161
Aizenman J. 161
Akerlof G.A. 75, 88, 96, 99, 169, 176
Alińska A. 100
Amin A. 133, 174, 176
Arbak E. 99
Arrow K.J. 82, 165, 176
Arystoteles 15, 53, 81
Ayadi R. 98, 99

B

Backhouse R.E. 40, 49
Baker D. 63
Balcerowicz L. 194
Balcerzak A.P. 62
Ball L. 172, 176
Basu K. 40, 49
Behrens W.W. 107
Belka M. 5, 9, 14, 17, 91, 196, 202
Bell D. 63
Benham F. 183, 193
Berg A.G. 20, 36
Bernanke B. 42, 180
Bezemer D. 43
Black F. 105
Blanchard O. 40, 42, 50, 94, 95, 99, 148, 160, 161
Blinder A.S. 40, 49
Block F. 180, 193
Bloomberg M.R. 157, 161
Bochenek M. 62
Bofinger P. 83, 88
Böhm F. 77
Bok D. 28, 36
Borio C. 42, 49, 167, 176

Bouckaert G. 186, 194
Boyer R. 52, 61, 62
Bremmer I. 185, 193
Bromiley P. 170, 176
Brooks D. 81, 88
Brunnermeier M. 47, 49
Bruszt L. 117, 134
Brzeziński M. 58, 62, 83, 88
Buiter W. 95, 99
Bullard J. 96, 99

C

Caballero R.J. 40, 41, 49, 96, 99
Carlyle T. 54
Carrick-Hagenbarth J. 95, 100
Cassel G. 69, 88
Cassidy J. 40, 49
Ca'Zorzi M. 160, 161
Chmielewski T. 145
Cichocki M.A. 161
Cihak M. 97, 99
Clapp J. 103, 107
Clarida R. 176
Cochrane J.L. 95
Colander D. 44, 50, 58, 62, 96, 99
Coricelli F. 151, 162
Crozier M. 188, 193
Czapiński J. 10
Czarny B. 59, 62
Czwarno M. 58, 62

D

Danielsson J. 154, 162
Dauerstädt M. 151, 162
Debreu G. 82, 165, 176
De Grauwe P. 138, 140, 142, 144–148, 151, 154, 160, 162

De Groen W.P. 99
 Demirguc-Kunt A. 97, 99
 Depla L. 160, 162
 Donimirski A. 11
 Drucker P. 54
 Duncan R. 43, 50
 Dzionek-Kozłowska J. 60, 62

E

Ebert F. 133, 162
 Égert B. 171, 176
 Eichengreen B. 95, 99, 167, 176
 Eisenbach T.M. 47, 49
 El-Erian M. 45, 50
 Epstein G.A. 62, 95, 100
 Erhard L. 72, 78–80, 89, 90
 Eucken W. 66, 69, 71, 77–80, 82, 83, 88–90
 Evans P.B. 193

F

Fadda S. 144
 Fama E. 71, 95, 165, 168, 176
 Farmer R.E.A. 48–50
 Faruquee H. 94, 99
 Feld L.P. 73, 88
 Feldstein M. 161
 Fernandez A.Z. 172, 176
 Fiedor B. 12, 50
 Fischer C. 48, 50
 Fischer I. 43
 Fitoussi J.P. 149, 151, 162
 Flassbeck H. 149, 151, 162
 Foster J.B. 52, 62
 Fletcher D.U. 92
 Fox C.J. 117, 133
 Freeman R.B. 52, 62
 Friedberg E. 188, 193
 Friedman M. 59, 61, 69, 70, 82, 88, 183
 Froot K.A. 169, 176
 Froud J. 52, 53, 62
 Frydman R. 48–50
 Fukuyama F. 70, 86, 88
 Fullbrook E. 62

G

Gaebler T. 187, 194
 Galbraith J.K. 82, 88
 Gali J. 176

Garrett G. 35, 36
 Gekko G. 70
 Gelman A. 99
 Gerken L. 89
 Gertler M. 176
 Giavacci F. 161
 Gini C. 21
 Glass C. 92, 156, 157
 Goczek Ł. 55, 62
 Godley W. 43
 Goldberg M.D. 48–50
 Goodhart C. 154–156, 161, 162
 Gorton G. 94, 99
 Gorynia M. 58, 62
 Górecka D. 62
 Gradzewicz M. 95, 100
 Green R.K. 152, 162
 Greenfield G. 52, 62
 Greenspan A. 167, 176
 Griffith-Jones S. 159, 162
 Gwiazdowski R. 51, 62

H

Habermann G. 68, 88
 Hampe P. 69, 88
 Halper S. 20, 37
 Hansen L. 168
 Harvey D. 105
 Hartz P. 149
 Haslam C. 62
 Hassel A. 150, 163
 Hausner J. 5, 9, 15, 17, 109, 115, 116, 133, 197, 203
 Hayek F.A. von 69, 70, 83, 84, 88, 90
 Heffron F. 189, 193
 Helbing D. 42, 44, 50
 Heutel G. 48, 50
 Hockuba Z. 50, 58, 62, 83, 88
 Hodgson G.M. 96, 100
 Honegger H. 69, 88
 Hood C. 186, 193
 Horioka C. 161
 Horn G. 151, 163
 Hornstein A. 47, 50
 Howitt P. 50

I

Imbens G. 99
 Isaacs G. 52, 62

J

Jabko N. 157, 163
Jacobi L. 149, 162
Janeway W.H. 180, 193
Ji Y. 154, 162
Jiabao W. 185
Joehr W.A. 100
Johal S. 62
Johnson S. 157, 163

K

Kaczmarek T.T. 72, 88
Kaczyński J. 121
Kaletsky A. 40, 50
Kapur D. 95, 100
Keen S. 40, 43, 44, 50
Kenen P.B. 148, 150, 163
Keynes J.M. 15, 42, 43, 48, 67, 72, 73, 75, 87, 90
Kiezun W. 186–188, 193
Kindleberger C. 169, 177
King M. 98
Kirman A. 44, 50
Klinckowstroem W. von 71, 89
Kluve J. 149, 162
Knight F. 69
Kochanowski J. 187, 193
Kochendörfer-Lucius G. 133
Kočenda E. 171, 176
Koenig E.F. 172, 177
Köhler E.A. 73, 88
Kołodko G. 5, 9, 15, 16, 19, 20, 23, 28, 29, 36, 37, 70, 88, 89, 195, 201
Konfucjusz 66, 68
Kondratiew N.D. 101
Kornai J. 32, 37
Kotowicz-Jawor J. 89
Kowalik T. 51, 62
Kozłowski P. 89
Kozłowski A.K. 5, 9, 15, 18, 58, 62, 179, 188, 190, 191, 193, 194, 199, 205
Kozłowski L. 19
Kristol I. 63
Krugman P. 40, 50, 55, 62, 71, 82, 89, 94, 100
Krznar I. 100
Krzyżanowski A. 11
Kubin J. 193
Kuczyński W. 190, 194
Kuhn T. 56
Küpper H. 71

Kwak J. 157
Kwarciański T. 77, 89
Kwaśnicki W. 82, 8

L

Laffargue J. 177
Lakatos I. 40
Lall R. 157–159, 163
Landes D.S. 132, 133
Lapavistas C. 151, 163
Lappe F.M. 103, 107
Latusek-Jurczak D. 188, 193
Lawson A. 96, 100
Lecleu E. 193, 194
Leijonhufvud A. 50
Lim C.H. 97, 100
Lipinsky F. 100
Lipiński E. 11
Lippman W. 67, 68, 89
Llewellyn D.T. 99
Logeay C. 151, 162
Low L. 190, 194
Lucas R.E. 44
Luxemburg R. 162
Lynn L.E. Jr. 186, 194

Ł

Łaski K. 135, 144, 160, 163
Łukawer E. 89

M

Makarski K. 100
Malinowski G. 21, 37
Mankiw N.G. 99, 100
Marks K. 70
Marshall A. 58, 59
Massoc E. 157, 163
Mayer T. 161, 163
Mączyńska E. 5, 9, 11–13, 52, 62, 65, 69, 81, 83, 89, 90, 196, 202
Meadows D.H. 104, 107
Meadows D.J. 104, 107
Mehriling P. 50
Menger C. 82
Mihm S. 20, 37, 40, 43, 50
Milberg W. 95, 100
Mill J.S. 59, 66
Miller H.T. 117, 133

Minford O. 159, 163
 Ming 21
 Mirowski P. 68, 69
 Mishkin F.S. 167, 177
 Mitchell B. 138, 139, 144
 Mitchell C. 93
 Modzelewski K. 10
 Mooslechner P. 151, 163
 Morris S. 157, 163
 Mundell R. 147, 163
 Musgrave R.A. 127, 133

N

Nikolsko-Rzhevskyy A. 172, 176
 Nobel A. 55, 95
 Noga A. 181–183, 194
 Nutt P.C. 176

O

Obstfeld M. 71, 89
 Okimoto D. 181, 182
 O'Neill M. 95, 100
 Orhangazi Ö. 52, 62
 Orillard M. 114, 115, 133
 Orłowski L. 5, 9, 15, 18, 165, 169–172, 174, 177, 198, 204
 Ormerod P. 42, 44, 50
 Orrell D. 40, 50
 Osborne D. 187, 194
 Osiatyński J. 15, 18, 135, 160, 197, 203
 Ostry J.D. 20, 36
 Otani A. 10

P

Palley T.I. 52, 62
 Pareto V. 66, 90
 Pecora F. 92
 Persaud A. 159, 162
 Phelps E. 15, 48–50, 62
 Picciotto R. 126, 133
 Picket K. 20, 29, 37
 Pinochet A. 69
 Pistor K. 98, 100
 Planck M. 161
 Plehwe D. 68, 89
 Pleskovic B. 133
 Plosser C. 148, 163
 Płóciennik S. 86, 89
 Polanyi K. 180, 194

Pollitt C. 186, 194
 Polowczyk J. 77, 89
 Posner R.A. 40, 42, 50
 Prestovitz C. 183, 194
 Pysz P. 5, 9, 15, 17, 65, 67, 73, 74, 76, 78, 79–81, 89, 90, 196, 202

Q

Quiggin J. 40, 50

R

Rabin M. 48, 50
 Rachman G. 54, 62
 Rajan R. 94, 100
 Randers J. 104, 107
 Ratajczak M. 5, 9, 15, 17, 51, 54, 62, 196, 202
 Rau D. 170, 176
 Rayburn S.T. 92
 Reagan R. 70
 Reinhart C.M. 42, 50
 Retana M. 156, 164
 Rey H. 158, 163
 Rietzler K. 151, 163
 Robbins L. 80
 Robinson J.A. 21, 36, 54, 62
 Rodrik D. 45, 46, 50, 76, 89, 110, 133, 145, 158, 159, 163, 168, 177, 180, 194
 Rogoff K.S. 42, 50
 Romer D. 50
 Roosevelt F.D. 67
 Röpke W. 69, 75, 78, 89
 Rostowski J. 120
 Rossman P. 52, 62
 Roszkowski W. 11
 Roubini N. 20, 37, 40, 43, 50
 Rubaszek T. 145, 160, 161
 Rueschemeyer D. 193
 Rüstow A. 68, 69, 71, 77, 89

S

Sabel C.F. 115, 133
 Sachs I. 84, 85, 89
 Sadowski Z. 5, 9, 15, 17, 74, 77, 89, 101, 197, 203
 Samuelson P.A. 66, 88
 Sannikov Y. 47, 49
 Saraceno F. 149, 162
 Sarcozy N. 163
 Sargent T. 95
 Sawyer M. 138, 144
 Say J.B. 66, 75, 102

Schambaugh J.C. 94, 100
 Scharfstein D.S. 169, 176
 Scharpf F.W. 133
 Schiller K. 72
 Schmoller G. von 90
 Scholes M. 105
 Schularik M. 155, 163
 Schumpeter J.A. 43, 54, 62
 Scott A. 99
 Sedlacek T. 77, 89
 Segoviano M. 154, 162
 Shafritz J.M. 194
 Shiller R.J. 75, 87, 88, 96, 168, 169, 176, 177
 Shin H.S. 153, 157, 158, 163
 Shleifer W. 184, 194
 Sinn H.W. 83
 Skarżyński W. 11
 Skidelsky R. 40, 50
 Skockpol T. 193
 Sławiński A. 5, 9, 15, 18, 145, 152, 160, 163, 198, 204
 Smith A. 57, 58, 60, 66, 68, 77, 89, 90, 101
 Smith Y. 40, 45, 47, 50
 Snowdon B. 59, 62
 Sombart W. 68, 69
 Spence M. 50, 181, 194
 Spiecker F. 149, 162
 Spiegler P. 95, 100
 Starbatty J. 90
 Stark D. 117, 134
 Steagall H.B. 92, 156, 157
 Stein J.C. 169, 176
 Stigler G. 55
 Stiglitz J.E. 40, 46, 50
 Stockhammer E. 52, 61, 62
 Stone O. 70
 Streeck W. 86, 89
 Supp B. 81, 90
 Surdej A. 126, 134
 Suskind R. 34, 37
 Swoboda A. 163

T

Talani L.S. 162
 Taleb N.N. 157, 164, 169, 177
 Tamirisa N. 99
 Tanzi V. 181, 183, 194
 Taylor E. 11
 Taylor J. 166, 172, 175, 176
 Thatcher M. 70, 76, 81, 90
 Thurow L.C. 67, 90

Tober S. 138, 144
 Tobin J. 100
 Toporowski J. 52, 63
 Treeck T. van 61, 63
 Trichet J.C. 42
 Tridico P. 144
 Tropea L. 188, 193
 Tumpel-Gugerell G. 152, 164
 Turner A. 40, 50
 Tusk D. 121
 Tymoczko D. 152, 163
 Tyrowicz J. 100

V

Vanberg V.J. 83, 90
 Vane H.R. 59, 62
 Vestergaard J. 156, 164
 Vines D. 94, 99

W

Wachter S.M. 152, 162
 Walras L. 82
 Weber M. 67, 90
 Weizsäcker J. 160, 162
 White W.R. 167, 176, 177
 Wildawsky A. 188, 194
 Wilkinson R. 20, 29, 37
 Williams K. 53, 62, 63
 Williamson J. 70, 149, 164, 168, 177
 Wilmarth A.E. 146, 164
 Wilson C.D. 176
 Winkel H. 66, 90
 Wirth H. 10, 11
 Wojtyna A. 5, 9, 15, 16, 39, 41, 50, 54, 60, 62, 63, 80, 195, 201
 Wörgötter A. 151, 162
 Wu X. 100
 Wunsche H.F. 73, 90
 Wyplosz C. 95, 100

Z

Zabieglik S. 77, 90
 Zagórski K. 191, 192, 194
 Zawiślak A.M. 194
 Ząbkowicz A. 52, 63

Ż

Żakowski J. 15
 Żylicz T. 55, 63

NOTY O AUTORACH

Marek Belka

Prezes Narodowego Banku Polskiego, profesor nauk ekonomicznych. Premier rządu RP w latach 2004-2005, dwukrotnie pełnił funkcję wicepremiera i ministra finansów: w 1997 r. oraz w latach 2001–2002. Od 2006 r. był sekretarzem wykonawczym Komisji Gospodarczej ONZ ds. Europy (UNECE), a od stycznia 2009 r. dyrektorem Departamentu Europejskiego Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Od 2011 r. jest członkiem Komitetu Sterującego Europejskiej Rady ds. Ryzyka Systemowego (ESRB) oraz przewodniczącym Komitetu Rozwoju Banku Światowego i Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Od 2012 r. przewodniczy Komitetowi Sterującemu Inicjatywy Wiedeńskiej 2, a od 2013 r. jest członkiem Central Bank Governance Group w ramach Banku Rozrachunków Międzynarodowych (BIS). Jest członkiem Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN.

Jerzy Hausner

Profesor doktor habilitowany nauk ekonomicznych, profesor zwyczajny, kierownik Katedry Gospodarki i Administracji Publicznej, społeczny Pełnomocnik Rektora ds. Kultury i Sportu. Adjunct Professor in Transition Economies w International Center for Business and Politics, Copenhagen Business School. Członek Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Członek Rady Polityki Pieniężnej. Członek Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN oraz Komitetu Nauk o Pracy i Polityce Społecznej PAN. Członek opiniodawczo-doradczej Rady Instytutu Adama Mickiewicza. Nagroda Kisielea.

Grzegorz W. Kołodko

Prof. dr hab., intelektualista i polityk, jeden z głównych architektów polskich reform gospodarczych. Członek Europejskiej Akademii Nauki, Sztuki i Literatury. Dyrektor Centrum Badawczego Transformacji, Integracji i Globalizacji TIGER w Akademii Leona Koźmińskiego (www.tiger.edu.pl). Wicepremier i minister finansów w latach 1994–97 i 2002–03. Ekonomista i autor interdyscyplinarnych prac naukowych opublikowanych w 26 językach. Podróżnik i maratończyk.

Andrzej K. Koźmiński

Profesor zwyczajny, członek PAN, ekonomista i socjolog, autor ponad 40 książek z dziedziny zarządzania publikowanych w różnych językach, w tym kilku podręczników akademickich, wykładowca w polskich i zagranicznych uczelniach, promotor wielu wybitnych uczonych. Zajmuje się teorią organizacji, zarządzaniem w warunkach transformacji i niepewności, badaniami zachowań liderów. Felietonista „Rzeczpospolitej”, zasiada w radach nadzorczych spółek. Współzałożyciel i pierwszy rektor Akademii Leona Koźmińskiego, obecnie prezydent tej uczelni.

Lucjan Orłowski

Profesor ekonomii i finansów międzynarodowych na Wydziale Biznesu im. Johna F. Welch'a Uniwersytetu Sacred Heart w Fairfield w stanie Connecticut. Jest również członkiem naukowym: Centrum Badawczego im. Williama Davidsona przy Uniwersytecie Michigan, Centrum Badawczego d/s Integracji Europejskiej przy Uniwersytecie w Bonn, Niemieckiego Instytutu Badań Ekonomicznych w Berlinie oraz ekspertem Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych w Warszawie. Doradca kilku naukowych, finansowych i rządowych instytucji w Stanach Zjednoczonych i Europie, w tym w Polsce.

Jerzy Osiatyński

Przewodniczący Rady Naukowej Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN (2007–2013) oraz członek Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN (2007–2011); członek Komitetu Badań Ekonomicznych NBP (od 2009 r.). W latach 2010–2013 doradca społeczny Prezydenta RP. Od 2001 r. jest profesorem w Wyższej Szkole Finansów i Prawa w Bielsku-Białej. Autor książek, podręczników akademickich i rozpraw naukowych z dziedziny teorii ekonomii, finansów publicznych, historii myśli ekonomicznej XX w. oraz transformacji gospodarki od centralnie planowanej do rynkowej. Minister-kierownik Centralnego Urzędu Planowania (1989–1991); minister finansów (1992–1993). W latach 1995–2008 konsultant Banku Światowego, UNDP oraz innych organizacji międzynarodowych. Od 2001 r. członek Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Prezesie Rady Ministrów. Poseł na Sejm X, I, II i III kadencji. Doktor honoris causa Uniwersytetu w Nowym Jorku (1990). W 1993 r. został wybrany najlepszym ministrem finansów w krajach Centralnej i Wschodniej Europy. Od 2013 r. członek Rady Polityki Pieniężnej.

Elżbieta Mączyńska

Profesor nauk ekonomicznych, absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego. Kierownik Zakładu Badań nad Bankructwami Przedsiębiorstw w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie w Szkole Głównej Handlowej, pracownik naukowy Instytutu Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk; od grudnia 2005 r. prezes Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego. Członek Prezydium Komitetu Prognoz „Polska 2000 Plus”, członek Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN. W latach 1994–2005 sekretarz naukowy oraz członek Prezydium Rady Strategii Społeczno-Gospodarczej przy Radzie Ministrów. Autorka, współautorka i redaktor naukowy ok. 200 publikacji z zakresu analizy ekonomicznej, finansów i wyceny przedsiębiorstw oraz z zakresu systemów gospodarczych i strategii rozwoju społeczno-gospodarczego.

Piotr Pysz

Prof. dr hab.; Fachhochschule für Wirtschaft und Technik Vechta/Diepholz/Oldenburg i Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Białymstoku. Zainteresowania naukowe: badanie rynkowej transformacji gospodarczej w Europie Środkowej i Wschodniej - ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa. Autor około dwustu prac naukowych opublikowanych w języku polskim, niemieckim, rosyjskim i angielskim - głównie w Polsce, Niemczech i Rosji. Pojedyncze prace opublikowane zostały także w Austrii, Szwajcarii, Stanach Zjednoczonych i Białorusi.

Marek Ratajczak

Prof. zw. na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, w latach 2002–2008 prorektor, kierownik Katedry Teorii i Historii Ekonomii. Członek Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN, Rady Naukowej PTE a także komitetów redakcyjnych „Ekonomisty” oraz „Ruchu Prawniczego, Ekonomicznego i Socjologicznego”. W latach 2007–2011 członek Rady Naukowej Narodowego Banku Polskiego, w okresie od stycznia 2011 do stycznia 2012 r., członek Komitetu Ewaluacji Jednostek Naukowych, od lutego 2012 r., podsekretarz stanu w Ministerstwie Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Autor publikacji z zakresu makroekonomii, historii myśli ekonomicznej, rozwoju edukacji ekonomicznej oraz na temat infrastruktury, w szczególności gospodarczej.

Zdzisław Sadowski

Prof. zw. dr hab. – członek-korespondent Polskiej Akademii Nauk, emerytowany profesor Uniwersytetu Warszawskiego, Prezes Honorowy PTE, Redaktor Naczelny czasopisma „Ekonomista”, Członek zwyczajny Towarzystwa Naukowego Warszawskiego; Członek zwyczajny Académie Européenne des Sciences, des Arts et des Lettres; Członek honorowy Klubu Rzymskiego; Główne odznaczenia: Warszawski Krzyż Powstańcy; Złoty Krzyż Zasługi; Order Odrodzenia Polski, Krzyże: Kawalerski, Komandorski, Komandorski z Gwiazdą. Specjalność naukowa: teoria rozwoju społeczno-gospodarczego.

Andrzej Sławiński

Profesor Szkoły Głównej Handlowej. Prowadzi wykłady z polityki pieniężnej, rynków finansowych i finansów międzynarodowych. Członek Komitetu Nauk Ekonomicznych i Komitetu Nauk o Finansach PAN. W latach 2004-2010 członek Rady Polityki Pieniężnej. W latach 2010-2011 doradca Przewodniczącego KNF. Od 2011 r. dyrektor generalny Instytutu Ekonomicznego NBP. Autor i współautor książek: *Polityka stabilizacyjna a bilans płatniczy* (1992), *Operacje otwartego rynku banku centralnego* (1995), *Kryzysy walutowe* (2001), *Rynki finansowe* (2006), *Polityka pieniężna* (2011). Członek Honorowy ACI Polska.

Andrzej Wojtyna

Prof. dr hab.; Kierownik Katedry Makroekonomii Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Członek Rady Polityki Pieniężnej (w latach 2004-2010). Członek Komitetu Nauk Ekonomicznych PAN (od 1994 r.), Członek Komitetu Redakcyjnego „Gospodarki Narodowej” (od 1993 r., redaktor naczelny od 1997 r. do 2013 r.) i „Ekonomisty” (od 1994 r.), członek Centralnej Komisji ds. Stopni i Tytułów (od 2003 r.). Jest autorem licznych publikacji w polskich i zagranicznych wydawnictwach ekonomicznych, m.in. *Nowoczesne państwo kapitalistyczne a gospodarka. Teoria i praktyka* (PWN, 1990; w 1992 r. książka zdobyła nagrodę im. prof. E. Lipińskiego przyznaną przez PTE), *Szkice o niezależności banku centralnego* (PWN, 1998), *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii* (PWN, 2000; w 2001 r. książka zdobyła nagrodę Banku Handlowego za szczególne osiągnięcia w teorii ekonomii i finansów). Przebywał na dłuższych stypendiach zagranicznych m.in. w Cambridge University oraz Stanford University.

RADA PROGRAMOWA IX KONGRESU EKONOMISTÓW POLSKICH

dr Andrzej Arendarski
prof. Andrzej S. Barczak
dr Jacek Bartkiewicz
prof. Mirosław Bochenek
dr Jerzy Boehlke
prof. Stanisława Borkowska
prof. Ryszard Borowiecki
prof. Halina Brdulak
prof. Jacek Brdulak
prof. Adam Budnikowski
prof. Alojzy Czech
prof. Zofia Dach
prof. Włodzimierz Deluga
prof. Bogusław Fiedor (współprzewodniczący)
prof. Marian Gorynia
prof. Grzegorz Gorzelak
prof. Andrzej Gospodarowicz
prof. Urszula Grzelońska
prof. Andrzej Herman
prof. Krzysztof Jajuga
prof. Wacław Jarmołowicz
prof. Leszek Jasiński
prof. Janina Józwiak
prof. Andrzej Karpiński
prof. Jerzy Kleer
prof. Michał Kleiber
prof. Bożena Klimczak,
prof. Kazimierz Kłosiński
prof. Grzegorz W. Kołodko
dr Andrzej Kondratowicz
prof. Joanna Kotowicz-Jawor
prof. Paweł Kozłowski
prof. Andrzej K. Kozmiński
prof. Antoni Kukliński
dr inż. Paweł Kuźdowicz
prof. Witold Kwaśnicki
prof. Eugeniusz Kwiatkowski
prof. Zofia Barbara Liberda

prof. Barbara Liberska
prof. Jan Lipiński
prof. Aleksander Łukaszewicz
prof. Krzysztof Marczewski
prof. Andrzej Matysiak
prof. Elżbieta Mączyńska (współprzewodnicząca)
prof. Jerzy Mika
prof. Maciej Miszewski
prof. Roman Niestrój
prof. Bogdan Nogalski
prof. Alojzy Nowak
prof. Ewa Okoń-Horodyńska
prof. Jerzy Osiatyński
prof. Stanisław Owsiak
prof. Emil Panek
dr Artur Pollok
prof. Jan Pyka
prof. Piotr Pysz
prof. Marek Ratajczak
prof. Danuta Rucińska
prof. Stanisław Rudolf
prof. Eugeniusz Rychlewski
prof. Zdzisław Sadowski
prof. Włodzimierz Siwiński
prof. Czesław Skowronek
prof. Andrzej Sławiński
prof. Stanisława Sokołowska
dr Cezary Stypułkowski
prof. Bogumiła Szopa
prof. Urszula Sztanderska
prof. Bogdan Ślusarz
prof. Marian Turek
prof. Władysław Welfe
prof. Andrzej Wernik
prof. Jerzy Wilkin
prof. Andrzej Wojtyna
prof. Leszek Żabiński
prof. Tomasz Żylicz

WYBRANE TYTUŁY WYDAWNICZE POLSKIEGO TOWARZYSTWA EKONOMICZNEGO

Seria *Nobliści z ekonomii*

- Nicholas Barr, Peter Diamond
Reformy systemu emerytalnego. Krótki przewodnik
- Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen, Jean-Paul Fitoussi
Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza
- Christopher A. Pissarides
Teoria bezrobocia w stanie równowagi
- Dale T. Mortensen
Dyspersja płac. Dlaczego podobni pracownicy zarabiają różnie?
- Joseph E. Stiglitz
Freefall. Jazda bez trzymanki
- Robert J. Shiller
Finance and the Good Society (wkrótce przekład)

Inne

- Tadeusz Kowalik
O lepszy ład społeczno-ekonomiczny
- Elżbieta Mączyńska, Piotr Pysz (red. naukowa)
Ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa wobec wyzwań współczesności
- Mitchel A. Orenstein
Prywatyzacja emerytur. Transnarodowa kampania na rzecz reformy zabezpieczenia społecznego
- Paul Davidson
Rozwiązanie Keynesa. Droga do globalnej koniunktury gospodarczej
- Julio López, Michaël Assos
Michał Kalecki
- Ludwig Erhard
Dobrobyt dla wszystkich
- Elżbieta Mączyńska, Piotr Pysz (red. naukowa)
Idee ordo i społeczna gospodarka rynkowa
- John Kenneth Galbraith
Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna
- John Kenneth Galbraith
Pieniądz. Pochodzenie i losy
- John Kenneth Galbraith
Godne społeczeństwo. Program troski o ludzkość
- Stanisław Owsiak, Artur Pollok
W poszukiwaniu nowego ładu ekonomicznego

- Antoni Kukliński
In Search of New Paradigms (Selected papers 2001–2011)
- John C. Bogle
Dość. Prawdziwe miary bogactwa, biznesu i życia
- Zdzisław Sadowski
Przez ciekawe czasy. Rozmowy z Pawłem Kozłowskim o życiu, ludziach i zdarzeniach
- Rafał Wiśła, Tomasz Sierotowicz, Ewa Okoń-Horodyńska
Problemy z tworzeniem zintegrowanej infrastruktury informatycznej i instytucjonalnej dla nauki i edukacji w Polsce
- Gerald Allan Cohen
Dlaczego (nie) socjalizm?
- Piotr Pysz, Anna Grabska, Michał Moszyński (red. naukowa)
Spontaniczne i stanowione elementy ładu gospodarczego w procesie transformacji – dryf ładu czy jego doskonalenie?

IX Kongres Ekonomistów Polskich (10 monografii w opracowaniu – ukazują się sukcesywnie)

- Marian Gorynia, Stanisław Rudolf (red. naukowa)
Polska w Unii Europejskiej i globalnej gospodarce
- Andrzej Czyżewski, Bogdan Klepacki (red. naukowa)
Problemy rozwoju rolnictwa i gospodarki żywnościowej w pierwszej dekadzie członkostwa Polski w Unii Europejskiej.

Wkrótce:

- Eugeniusz Kwiatkowski, Barbara Zofia Liberda (red. naukowa)
Determinanty rozwoju Polski: Rynek pracy. Demografia
- Bogusław Fiedor (red. naukowa)
Nauki ekonomiczne: stylizowane fakty a wyzwania współczesności
- Elżbieta Mączyńska (red. naukowa)
Modele ustroju społeczno-gospodarczego – kontrowersje i dylematy
- Artur Pollok (red. naukowa)
Edukacja dla zrównoważonego i trwałego rozwoju oraz społecznie odpowiedzialnego biznesu
- Joanna Kotowicz-Jawor, Stefan Krajewski, Ewa Okoń-Horodyńska (red. naukowa)
Determinanty rozwoju Polski: Polityka innowacyjna
- Stanisław Owsiak (red. naukowy)
Determinanty rozwoju Polski: Finanse publiczne
- Krzysztof Pietraszkiewicz (red. naukowy)
Sektor finansowy – stymulatory i zagrożenia rozwoju
- Elżbieta Mączyńska (red. naukowa)
Economics for the Future. Fundamental Problems of Economic Theory and Economic Practice

VIII Kongres Ekonomistów Polskich (9 tomów)

Pełna oferta wydawnicza (również w wersjach elektronicznych) dostępna jest w księgarni internetowej Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego
www.ksiazkiekonomiczne.pl

Książki można również kupić w siedzibie PTE
ul. Nowy Świat 49, 00-042 Warszawa, tel. (22) 551 54 01, e-mail: sklep@pte.pl