



X KONGRES
EKONOMISTÓW
POLSKICH



EKONOMIŚCI DLA ROZWOJU

SESJE PLENARNE

„FUNDAMENTALNE PROBLEMY

W TEORII I W PRAKTYCE

GOSPODARCZEJ”

„FUNDAMENTALNE PROBLEMY

EKONOMICZNE – SEKTOR FINANSOWY”

TEKSTY

Spis treści

<i>Paul H. Dembinski</i>	3
Ujęcie systemowe odpowiedzi na kryzys w ekonomii	3
<i>Krzysztof Domarecki</i>	4
Nowe technologie – dokąd zmierzamy?	4
<i>Bogusław Fiedor</i>	14
<i>Marian Gorynia**</i>	14
O silnych i słabych stronach współczesnych nauk ekonomicznych.....	14
<i>Jerzy Hausner*</i>	30
Ekonomia i społeczne imaginariusz	30
<i>Grzegorz W. Kołodko</i>	44
Ekonomia nowego pragmatyzmu: tożsamość, cele, metoda	44
<i>Andrzej K. Koźmiński, Adam Noga, Katarzyna Piotrowska, Krzysztof Zagórski</i>	65
EUROPA POMIĘDZY EMOCJAMI A RACJONALNOŚCIĄ INDEKS ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU (BDI) DLA 22 EUROPEJSKICH KRAJÓW OECD W LATACH: 1999-2017	65
<i>Ewa Łętowska</i>	78
Prawo jako listek figowy albo etykieta	78
<i>Elżbieta Mączyńska</i>	94
<i>Piotr Pysz**</i>	94
Po co nam społeczna gospodarka rynkowa?.....	94
<i>Jerzy Osiatyński</i>	103
Michał Kalecki a współczesne problemy rozwoju gospodarki kapitalistycznej.....	103
<i>Aleksander Surdej</i>	118
Produktywność i jej determinanty w badaniach OECD	118
<i>Jan Toporowski</i>	130
KALECKIAN POLICIES FOR DEBT SUSTAINABILITY IN A WORLD OF ECONOMIC DISEQUILIBRIUM .	130
<i>Andrzej Sławiński</i>	133
30 lat polskiej transformacji: z perspektywy banku centralnego.....	133
<i>Henryk Domański</i>	146
Zmiany w stratyfikacji społecznej od lat osiemdziesiątych do 2019 roku.....	146
<i>Krzysztof Pietraszkiewicz</i>	160
Banki w gospodarce polskiej	160

Paul H. Dembinski
Observatoire de la Finance

Ujęcie systemowe odpowiedzi na kryzys w ekonomii (tezy referatu)

Symptomów pękania paradygmatu, na którym się opiera większość dzieł w zakresie nauk ekonomicznych jest wiele. Chodzi o zidentyfikowanie podstawowych problemów w tej dziedzinie. Proponuję skupić się na trzech: kwestii ujęcia tego co stanowi zjawisko ekonomiczne; kwestii granicy – pogranicza – między aspektem ekonomicznym życia społecznego, a innymi jego dziedzinami oraz na kwestii antropologicznej.

Podejście systemowe kładzie nacisk na tzw. „logikę systemu” czyli zespół zasad, które, w danym momencie i w danym miejscu nadają zjawiskom gospodarczym spójność i tym samym kształtują system. „Logika” przejawia się na różnych poziomach systemu: w strukturach i instytucjach, w mechanizmach i organizacjach i w końcu w pojedynczych zachowaniach. Podejście systemowe, pozwala na analizę zjawisk ekonomicznych biorąc pod uwagę „logikę” oraz zmiany w poziomie spójności systemu. Jest to pewne odejście od postulatu uniwersalizmu nauki ekonomii, ale równocześnie zmniejszenie stopnia abstrakcji.

Kryzys systemowy pojawia się w momencie kiedy system znajduje się pod znakiem zapytania, na skutek osłabienia dotychczasowej logiki spójności i pojawienia się jednej lub wielu logik alternatywnych. To współzawodnictwo przejawia się na wszystkich poziomach systemu, którego tym samym trwałość i przeżycie są pod znakiem zapytania.

Zmiany systemowe, kryzysy i upadki systemów odbijają się na sposobie w jaki dane społeczeństwo rozwiązuje kwestie swojego materialnego przeżycia – na poziomie struktur, mechanizmów i zachowań.

Dwa przykłady z historii jeszcze niedawnej: kryzys finansowy jako załamanie logiki finansjalizacji i kryzys i upadek gospodarki tzw. planowej.

Krzysztof Domarecki*

Nowe technologie – dokąd zmierzamy?

W ciągu ostatnich 30 lat jesteśmy świadkami lawinowego rozwoju nowych produktów, technologii i związanych z nimi zmian w otaczającym nas świecie, a także w naszym życiu. Do tych, które już teraz najbardziej wpływają na nasze życie należą: technologie informatyczne, masowe udostępnianie i przesyłanie informacji. Oprócz tego rozwijane i doskonalone są takie obszary jak: genetyka, w tym coraz bardziej zaawansowane badania nad genomem ludzkim, magazynowanie energii, pojazdy autonomiczne, analityka wielkich ilości danych, robotyka przemysłowa, sensory i inne urządzenia, które krok po kroku tworzą Internet rzeczy.

I. Technologie i ich pozytywne skutki społeczne i gospodarcze

Dostępne opracowania wskazują na silnie pozytywny wpływ na PKB skumulowanego efektu rozwoju nowych technologii. Trend ten może oznaczać, że jako społeczeństwo stajemy się zamożniejsi.

Wpływ technologii na społeczeństwo i gospodarkę jest coraz bardziej odczuwalny w postaci:

- wzrostu produktywności przedsiębiorstw,
- zmiany sposobu wykonywania pracy,
- wzmocnienia siły konsumentów,
- wpływu nowych technologii na środowisko naturalne,
- zmiany jakości życia,
- spodziewanego wzrostu wykształcenia społeczeństwa.

Jednym z mało zauważanych, i przez to niedocenianych skutków zmian dotyczących pracy, staje się istotne podwyższenie poziomu wykształcenia szerokich grup społecznych.

* Prezes Zarządu Selenia FM SA.

Przejście w XIX i XX w. z gospodarki opartej głównie na rolnictwie i rzemiośle do gospodarki opartej na przemyśle, było silnie skorelowane ze znacznym podwyższeniem poziomu wykształcenia w skali całych społeczeństw. Rozwój przemysłu szybko wymusił rozszerzenie kształcenia na szerokie grupy ludności zasilające rosnący sektor wytwórczy. Jego pierwszym skutkiem było radykalne zmniejszenie odsetka analfabetów, a kolejnym – rozwój kształcenia w naukach przyrodniczych i technicznych.

Obecne zmiany technologiczne dotyczące już praktycznie wszystkich obszarów naszego życia – nie tylko przemysłu i rolnictwa, ale także organizacji czasu wolnego czy ochrony zdrowia – tworzą także środowisko wymagające masowego kształcenia w wielu nowych specjalnościach. Podobnej ewolucji w kształceniu należy się spodziewać wraz z upowszechnianiem takich technologii jak: automatyka i robotyka, data science, pojazdy autonomiczne, magazynowanie energii czy biotechnologia. Każda z tych technologii doprowadzi do redukcji zatrudnienia w wielu obecnych zawodach, ale jednocześnie stworzy zapotrzebowanie na zupełnie nowe specjalności – coraz częściej na wyższym poziomie.

W rezultacie powinniśmy nie tyle obawiać się likwidacji kolejnych miejsc pracy, ale raczej spodziewać się stopniowego wytworzenia miejsc pracy wymagających coraz bardziej fachowej wiedzy. Konsekwencją tego zjawiska będzie rozwój kształcenia łączącego nauki humanistyczne z przyrodniczo-technicznymi, który wypełni popyt wymuszony przez zmiany technologiczne.

Należy dostrzec pewną prawidłowość we wpływie kolejnych rewolucji technologicznych i przemysłowych na rozwój kształcenia. Każda następna wielka fala nowych technologii przekłada się na generowanie zapotrzebowania na coraz wyższy poziom wykształcenia kadr w przemyśle i gospodarce czy medycynie. O ile pierwsza rewolucja przemysłowa przeniosła całe rzesze ludzi z poziomu analfabetyzmu na poziom podstawowych umiejętności z zakresu czytania i liczenia, kolejne zmiany technologiczne wytworzyły masowy popyt na wykształcenie zawodowe, a następnie techniczne, o tyle obecna fala innowacji już teraz stwarza popyt na nowe kompetencje pracowników z wyższym wykształceniem. Na początku były to rzesze informatyków – to nie przypadek, że programistów, developerów nazywa się nowymi niebieskimi kołnierzykami. Kolejnymi obszarami wymagającymi większej specjalizacji będzie m.in.: biotechnologia, automatyzacja, komunikacja, data science czy robotyka.

Naturalną konsekwencją zapotrzebowania na bardzo dobrze wykształcone kadry jest wzrost wynagrodzeń w skali masowej; dzisiejsze „niebieskie kołnierzyki”, jakimi są informatycy, zarabiają więcej niż „niebieskie kołnierzyki” z fabryk z lat 60.

II. Rosnące obawy

Jednocześnie do pozytywnych konsekwencji rozwoju nowych technologii wysuwany jest szereg wątpliwości i obaw pod adresem skutków, które może wywołać ich wprowadzenie.

Należą do nich:

- pogłębienie nierówności w rozkładzie podziału pożytków płynących z wdrożenia nowych technologii,
- zmniejszenie ogólnie dostępnej liczby stanowisk pracy,
- rozwój nowych chorób cywilizacyjnych,
- negatywny wpływ na środowisko.

Pojawiają się także obawy i ryzyko zupełnie nowego typu:

- wprowadzenie na większą skalę pojazdów autonomicznych grozi zwiększoną liczbą wypadków – zwłaszcza w okresie, kiedy technologie, od których zależą – nie będą jeszcze w pełni doskonałe,
- zarówno roboty przemysłowe, jak i te działające na zapleczu biur i instytucji finansowych grożą potencjalnie utratą znacznej liczby miejsc pracy,
- jako ryzyko w dalszej perspektywie postrzegana jest też sztuczna inteligencja – pojawiają się obawy, że wraz z jej rozwojem może nastąpić jej oderwanie od człowieka, a następnie zwrócenie się przeciwko niemu.

Oczywiście każde z tych poszczególnych rodzajów ryzyka należy analizować bardzo szczegółowo, w kontekście konkretnych rozwiązań, uwarunkowań i ich wpływu na powstanie określonych zagrożeń.

Tym niemniej krytyczny obserwator powinien zauważyć, że:

- wpływy negatywne są często przeszacowywane/wyolbrzymiane,
- powielanie przez media informacji o negatywnym wpływie następuje o wiele częściej niż udostępnianie rzetelnych informacji,
- część obaw nie ma pokrycia w badaniach,
- rzetelne analizy dotyczące pozytywnych skutków wprowadzenia nowych technologii nie są tak często rozpowszechniane jak opinie negatywne.

Zmiany w charakterze pracy

Jednym z ważnych źródeł zmniejszania poczucia bezpieczeństwa w społeczeństwie są zmiany w charakterze pracy. Tradycyjnie w większości zawodów przez lata wypracowane

zostały elementy kultury danego zawodu i związany z tym określony etos. Zjawisko to dotyczyło zarówno zawodów fizycznych (górnik, pracownik budowlany, kolejarz), jak i zawodów tzw. pracowników umysłowych (księgowy, nauczyciel itd.) Obecnie etos zawodowy i związane z nim poczucie bezpieczeństwa wynikające z pracy na określonym stanowisku ulega szybkiej erozji:

- znacznie wzrosła liczba i różnorodność nowych zawodów, dlatego trudniej jest tworzyć grupy społeczne mające wspólną tożsamość zawodową,
- liczba osób zatrudnionych w tradycyjnych zawodach – kurczy się.

Podobnie jest z zatrudnieniem na konkretnym stanowisku; dotychczas było ono źródłem poczucia bezpieczeństwa. W dobie przemian – już teraz rośnie liczba osób, których poczucie bezpieczeństwa nie wynika z zatrudnienia na danym stanowisku, ale raczej z posiadania pakietu umiejętności i możliwości ciągłego doskonalenia się czy przebranżowienia, które dają osobom zatrudnionym pewność popytu na ich pracę/usługi (informatycy, weterynarze, lekarze).

W skali światowej mamy też do czynienia z innym zjawiskiem powstawania niepokojów społecznych opartych głównie na przypuszczeniach. Jest nim obawa o to, że roboty zastąpią nasze miejsca pracy. Na razie jednak automatyka i robotyka to dwie dziedziny przemysłu 4.0, które generują znacznie więcej nowych stanowisk niż zagrożeń dotyczących wyeliminowania zasobów ludzkich z danego obszaru. Jeśli wzrost zapotrzebowania na roboty powiążemy z niezbędnym podniesieniem kwalifikacji na wielu stanowiskach, ze zmianami w charakterze zarządzania, koniecznością zapewnienia serwisu 24h, a także konsekwencjami dla wymaganego poziomu wykształcenia kadr, to efekt społeczny masowej robotyzacji wcale nie musi być negatywny.

Jednocześnie należy wziąć pod uwagę zmiany w podziale czasu między pracą a czasem wolnym, które przekładają się na generowanie rosnącego popytu na produkty i usługi związane z czasem wolnym. Podobnie jest ze skutkami poprawy zdrowotności społeczeństw i wzrostem długości życia; z jednej strony są pochodną wprowadzania nowych technologii – zwłaszcza w medycynie – a ich skutkiem jest także tworzenie nowych miejsc pracy.

Przeciążenie informacyjne

Zjawiskiem, które dotyczy większości mieszkańców naszej planety jest rosnące zagubienie w natłoku informacji, połączonym z obserwowaną rosnącą ilością zmian w praktycznie wszystkich obszarach życia społeczeństw i gospodarek – w praktyce dotyczy to całej cywilizacji. Coraz częściej mamy do czynienia z przeciążeniem informacyjnym.

Do poszczególnego odbiorcy dociera za dużo komunikatów, aby każdy z nich przyswoić i przetworzyć. Mając ograniczoną zdolność do skupienia się, przechowywania informacji w pamięci krótkotrwałej, analizowania związków między więcej niż kilkoma czynnikami – nie jesteśmy w stanie zrozumieć wszystkich (lub choćby większości) komunikatów, które do nas docierają, efektywnie przetworzyć te informacje i podjąć na ich podstawie „racjonalnej” decyzji.

Odbiorca najczęściej szuka konkretnej informacji. Jednocześnie charakter rzeczywistości sieciowej sprawia, że bez końca jest wybijany z rytmu tych poszukiwań przez informacje zbędne i niepotrzebne, czyli przez szum informacyjny. Przepustowość człowieka (jego zdolność do przyswajania jednostek informacji na sekundę) jest względnie stała, jednocześnie szum (tu: informacje zbędne) drastycznie zmniejsza ilość potrzebnej informacji docierającej do człowieka. W sytuacji, w której informacji wokół jest zbyt wiele, dochodzimy do pozornie paradoksalnej konkluzji: zbyt wiele informacji redukuje tempo przyswajania informacji faktycznie potrzebnej – bowiem niemal każda informacja otaczająca człowieka jest szumem.

Zjawisko to ma charakter obiektywny i ma swoje źródła w świecie jak najbardziej rzeczywistym. Wynika m.in. z:

- zmiany struktury nośników informacji, dzięki której nastąpił lawinowy wzrost ilości informacji przekazywanych przez media,
- liczby wydarzeń i ich skondensowania w czasie,
- ich wielkości i zasięgu, dotyczącego praktycznie całego świata.

I nie chodzi tu o to, czy te zmiany mają charakter pozytywny, czy też negatywny. Sama ich kumulacja w takiej ilości, skali i w tak krótkim czasie, powoduje, że ludzie czują się zagubieni i przytłoczeni. Taki stan ich ducha ma wpływ na życie całych społeczeństw i państw.

Nagromadzenie tych zjawisk prowadzi do wielu niekorzystnych skutków:

- samo przeciążenie informacyjne można traktować jako chorobę cywilizacyjną. Objawy somatyczne to zmęczenie fizyczne, bóle głowy. Objawy psychiczne to zniechęcenie, poczucie przygnębienia i przytłoczenia, w dłuższej perspektywie stres. W konsekwencji sytuacja ta długofalowo może sprzyjać występowaniu depresji i nerwicy;
- po czasie następuje spadek produktywności, nieumiejętność podjęcia decyzji i skupienia się na jednym temacie bądź jednym, dłuższym tekście. Jednocześnie przeciążenie informacyjne niesie pozornie pozytywny skutek zwiększenia wielozadaniowości, jednak sama

- wielozadaniowość zmniejsza wydajność („przełączanie” uwagi między różnymi zagadnieniami okupione jest sporym wydatkiem energetycznym);
- w rezultacie przeciążenia informacyjnego dochodzi do utraty zdolności analizy komunikatu na poziomie logicznym i częściowo racjonalnym, problematyczna staje się analiza zbyt złożonych struktur argumentacyjnych, przy występowaniu większej podatności na komunikaty proste, odwołujące się do emocji itd. Przeciążenie to zwiększa podatność na manipulację.

III. Rewolucje technologiczne – podobieństwa i analogie

Aby trochę lepiej zrozumieć naturę procesów i zachodzących zmian, warto poszukać analogii w dotychczasowych i przeszłych okresach, kiedy zmiany w technologii i pojawienie się nowych metod produkcji oddziaływały z wielką siłą na życie całych społeczeństw. Należy postawić pytanie, w jakiej fazie obecnych zmian technologicznych i społecznych jesteśmy, w którym kierunku zmierzamy i czego możemy się spodziewać w kolejnych latach?

Rewolucja przemysłowa XVIII–XIX wieku

Począwszy od wynalezienia latającego czółenka w warsztacie tkackim w latach 30. XVIII wieku, poprzez maszynę przędzalniczą, silnik parowy, zastosowanie koksu do wytopu surówki i związany z tym dynamiczny rozwój hutnictwa, aż po rozwój komunikacji w XIX wieku oraz skokowy wzrost produkcji w coraz większej liczbie sektorów – te wszystkie wynalazki (bo tak wtedy nazywano innowacje) doprowadziły kumulatywnie do przesunięć we wszystkich sektorach gospodarki, we wszystkich grupach społecznych, stosunkach własności itd.

W I połowie XIX wieku skala zmian i ich powszechność oraz zasięg urosły do tego stopnia, że zaczęto je opisywać w sposób bardziej całościowy, a terminem, który spajał różne aspekty i jednocześnie nawiązywał do źródeł zmian była: rewolucja przemysłowa.

Kolejność i zasięg reakcji społecznych na zmiany w sposobie produkcji oraz na rozwój przemysłu były zróżnicowane. Sami robotnicy, czyli ci, którzy na co dzień doświadczali zmian, mieli relatywnie niewiele możliwości nazwania i zrozumienia tych zmian, często ograniczali swoje działania do protestów przeciwko pojedynczym zjawiskom takim jak: praca dzieci czy poziom płac. Pierwszymi, którzy potrafili dostrzec korelację między zmianami technologicznymi i produkcyjnymi a zmianami gospodarczymi, społecznymi i kulturalnymi byli angielscy poeci epoki romantyzmu. To oni wraz z ówczesnymi działaczami społecznymi

potrafili opisać rzeczywistość. Praca F. Engelsa *O położeniu klasy robotniczej w Anglii* (1845 r.) została wydana 50 lat później i była poprzedzona wysiłkami dwóch pokoleń działaczy społecznych i robotniczych, usiłujących doprowadzić do zmian prawnych i adaptacji w postawie państwa względem nowej rzeczywistości społecznej.

Regulacje prawne dotyczące spraw związanych z pracą następowały w wyniku ostrych kryzysów społecznych takich jak masowe zachorowania dzieci lub protesty robotnicze. W sposób naturalny pierwsze regulacje nastąpiły w Anglii – najbardziej rozwiniętym technologicznie i ekonomicznie kraju świata na początku XIX wieku. Na początku dotyczyły tak podstawowych kwestii jak zakaz pracy dzieci czy ograniczenie dnia pracy do 12 godzin. Przy czym ustalenia prywatne – czyli umowy między właścicielami fabryk a robotnikami dotyczące wolnej soboty oraz niedzieli wyprzedziły regulacje formalne, które powstały wiele lat później.

Regulacje umożliwiające działalność związków zawodowych nastąpiły dopiero w połowie XIX wieku, czyli w okresie, kiedy rewolucja przemysłowa trwała już ponad 100 lat. Dopiero w XX wieku państwo powszechnie przyjęło na siebie obowiązek całościowego regulowania spraw relacji między pracodawcami a pracownikami.

Powyższe fakty wskazują, że początkowa faza rewolucji przemysłowej dość długo przebiegała w warunkach regulacji adekwatnych do poprzedniej gospodarki folwarczno-manufakturowej. Mimo wielu negatywnych zjawisk, rozwój technologiczny pierwszej połowy XIX wieku był podstawą rosnącego optymizmu odnośnie przyszłości ludzkości, wiary w potęgę rozumu, hasła triumfu nauki itd.

Rewolucja informacyjna

Obecnie – analogicznie do początków XIX wieku – wciąż jesteśmy w dość wczesnej fazie wdrażania nie tylko nowych technologii informacyjnych, ale też zmian w przemyśle, sposobach wytwarzania, organizacji czasu wolnego i konsumpcji itd.

Pierwsze komputery osobiste pojawiły się w latach 80. XX wieku. W kolejnych latach rozwinęło się oprogramowanie – zwłaszcza edytory tekstu i arkusze kalkulacyjne oraz Internet, a wraz z nim masowe przesyłanie informacji, bezprzewodowa transmisja danych, wzrost mocy obliczeniowej procesorów, równoległy do niego wzrost pojemności dysków i innych nośników pamięci, a wreszcie – smartfon, miliony aplikacji, nowe funkcjonalności aż po sieci społecznościowe.

Należy na to nałożyć zmiany praktycznie w każdej gałęzi przemysłu; przez ostatnie 10 lat pracownicy większości firm zarówno w krajach rozwiniętych, jak i jeszcze bardziej w

krajach rozwijających się przeszli i przechodzą w swoich zakładach pracy znaczne zmiany technologiczne i organizacyjne – ich miejsce pracy i sposób jej wykonywania podlega wielu modyfikacjom.

Dzięki nowym technologiom powstają także nowe modele biznesowe; owszem – bez trudu można doszukać się analogii pomiędzy marketplace a starożytnym bazarem czy średniowiecznym targiem, tym niemniej technologia marketplace działa w czasie rzeczywistym, w skali globalnej i jednocześnie oddziałuje na setki tysięcy, a nawet miliony uczestników jednocześnie. Zmiany wynikające z połączenia technologii z nowymi modelami biznesowymi zachodzą znacznie szybciej niż podczas pierwszej rewolucji przemysłowej i są bardziej rozległe. Nierówności społeczne pogłębia także łatwy i powszechny dostęp do informacji oraz szeroko rozumiana stała walka o poprawę własnego bytu, której wynikiem jest migracja ludności.

Szybkość i rozległość zmian powodują, że państwo, prawo, społeczeństwo i politycy reagują ze znacznym opóźnieniem, a często także nieadekwatnie do zagrożenia. Wciąż mamy problemy z opisaniem części nowych modeli biznesowych, ze zrozumieniem ich społecznego wpływu jaki wywierają na całe otoczenie: pojedynczych ludzi, rodzinę, szkołę, poszczególne branże itd.

Zmiany w prawie mające być reakcją na skutki upowszechniania nowych technologii ograniczają się na razie do reagowania na zjawiska negatywne – zwłaszcza w zakresie naruszania zasad wolnej konkurencji i przeciwdziałania praktykom monopolistycznym. Pozostałe skutki, takie jak zmiany w organizacji pracy, handel transgraniczny czy nowe formy wytwarzania wartości intelektualnej, dzielenia się treściami, pozostają cały czas poza regulacjami.

Te nowe treści (działania) rozwijają się wykorzystując starą formę (ram prawnych). Proces ten będzie trwał do czasu, kiedy uświadomimy sobie, że są to nowe odrębne formy, konieczne do opisanie w nowy sposób i zastosowania nowych regulacji prawnych.

W dającej się przewidzieć przyszłości oprócz reakcji prawnych na zjawiska negatywne – reszta obszarów będzie regulowana tylko w niewielkim stopniu pozostawiając nowym technologiom pole do swobodnego rozwoju. Przekształcanie rzeczywistości, w której żyjemy jest wspierane przez wielkie siły tkwiące w samym człowieku; ciekawość nowego i nadzieję na lepsze jutro.

A jednocześnie nadal nie mamy i nie możemy mieć całościowego oglądu rzeczywistych skutków i konsekwencji wynikających z upowszechnienia nowych technologii:

- same te technologie ciągle się rozwijają, a kierunki ich rozwoju można przewidzieć tylko w bardzo ograniczony sposób,
- skumulowane skutki społeczne są widoczne dopiero po upływie czasu,
- sowa Minerwy wylatuje o zmierzchu.

Dlatego nie będzie nadużyciem, jeśli tę obecną fazę będzie się nazywać fazą dzikiego albo naiwnego kapitalizmu ery informacyjnej.

Dwa scenariusze

Wiele technologii, jakie dziś zaczynają wpływać na nasze życie znajduje się wciąż w relatywnie wczesnej fazie rozwoju. Ich rozwój i dojrzewanie potrwać jeszcze co najmniej 10–30 lat. Wraz z ich umacnianiem będzie rosła skala zmian w naszym środowisku społecznym. Jeżeli na to zjawisko nałożymy wielość wchodzących na rynek technologii, to możliwe są dwa scenariusze:

- w pierwszym z nich przyspieszenie technologiczne doprowadzi do pojawienia się wielu pozytywnych zjawisk: wydłużenia okresu ludzkiego życia, likwidacji części chorób, poprawy jakości życia, zmniejszenia czasu przeznaczonego na pracę;
- w drugim scenariuszu liczba i tempo zmian, a także narastanie nieuniknionych zjawisk negatywnych doprowadzą do załamania nie tylko procesu rozwoju technologii, ale i do katastrofy cywilizacyjnej tj. do cofnięcia się cywilizacji do poziomu bardziej prostego.

Kluczem do zrealizowania jednego z tych dwóch scenariuszy wcale nie musi być technologia. Przypuszczalnie prędzej będzie nim kultura i wynikająca z niej polityka.

Zadaniem elit społecznych – a do takich należą ekonomiści – jest rozumienie zachodzących procesów i takie działanie, które przyczyni się do pokoju społecznego.

IV. Konkluzje

Jesteśmy wciąż we wczesnej fazie rozwoju nowych technologii, które do odpowiedniego poziomu rozwoju, ustabilizowania i osiągnięcia dojrzałości potrzebują jeszcze 10–30 lat. Ich rozwój będzie wywierał nieustanną presję na społeczeństwa i prowadził do wielu zmian, których charakter dopiero będzie się ujawniał. Liczba i głębokość zmian wynika z olbrzymiego potencjału przemiany, jakie niosą ze sobą te technologie i ich znacznego nagromadzenia w krótkim okresie rozwoju ludzkości. Czeką nas kolejne 30 lat przemian i związanych z nimi turbulencji.

Wysoka dynamika tych zmian wynika ze znacznych korzyści jakie są obserwowane przez każdego człowieka indywidualnie i przez całe społeczeństwa. Dostępne na rynku raporty¹ wskazują na istotny potencjał zwiększenia poziomu PKB krajów dzięki rozwojowi i wdrożeniu nowych technologii.

W ciągu ostatnich 30 lat nastąpił znaczny wzrost świadomości społecznej w zakresie wszelkich negatywnych zjawisk wynikających z uprzemysłowienia lub z rozwoju technologicznego. Jego skutkiem jest to, że dzisiejsze społeczeństwo jest bardziej przygotowane do relatywnie szybkiego oceniania wpływu społecznego nowych technologii i proponowanych rozwiązań. Dzięki temu można mieć nadzieję, że jeśli pojawią się rozwiązania, które będą niosły ze sobą negatywne skutki dla środowiska lub społeczeństwa, to będą one szybko poddawane krytyce społecznej w skali, która będzie proporcjonalna do niesionych zagrożeń, a w praktyce – w skali, która będzie wystarczająca do ich eliminacji. Niemniej jednak nie jesteśmy w stanie całkowicie zapobiec negatywnemu korzystaniu z pojawiających się nowych rozwiązań i technologii.

Tylko częściowo możemy spekulować na temat możliwych skutków wdrożenia nowych technologii i powiązanych z nimi modeli biznesowych. To kultura i instytucje społeczne zadecydują czy nowe technologie będą dla nas pożytkiem czy też nie. Historia ludzkości pokazuje, że przetrwały tylko te rozwiązania, których dodatnie efekty znacznie przeważały nad stronami ujemnymi.

¹ *Jobs lost, jobs gained: workforce transitions in a time of automation*, McKinsey Global Institute, December 2017; *Notes from the AI frontier applying AI for social good*, McKinsey Global Institute, December 2018.

Bogusław Fiedor*

Marian Gorynia**

O silnych i słabych stronach współczesnych nauk ekonomicznych

Wstęp

Zamiar autorów związany z przygotowaniem tego opracowania był – jak przystało na przygotowania do X Kongresu Ekonomistów Polskich – ambitny. Dotyczył bowiem syntetycznego podsumowania toczącej się w literaturze ekonomicznej dyskusji na temat silnych i słabych stron nauk ekonomicznych jako pewnego fragmentu wiedzy naukowej z jednej strony, a z drugiej – pokazania najważniejszych szans i zagrożeń stojących przed naukami ekonomicznymi. Wydaje się, że właśnie Kongres stanowi dobrą okazję do przeprowadzenia takiego swoistego rachunku sumienia oraz podjęcia próby syntetycznej oceny zachodzących zmian i przewartościowań. W trakcie pisania tekstu zamiar ten jednak poddano korekcie. Autorzy uznali, że wykonanie zaplanowanego zadania w ramach jednego artykułu jest trudne i grozi bardzo powierzchownym odniesieniem się do poszczególnych kwestii. Dlatego zdecydowano o ograniczeniu rozważań prowadzonych w tym opracowaniu wyłącznie do kwestii silnych i słabych stron nauk ekonomicznych, z jednoczesną zapowiedzią, że w niedalekiej przyszłości autorzy przygotowują ciąg dalszy na temat szans i zagrożeń stojących przed naukami ekonomicznymi. W związku z przyjęciem powyższych założeń tekst obejmuje oprócz wstępu i zakończenia trzy części merytoryczne. W pierwszej części, mającej charakter wprowadzający, podjęto próbę udzielenia odpowiedzi na pytanie: co to są współczesne nauki ekonomiczne, wraz z rozstrzygnięciem podstawowych kwestii definicyjnych i klasyfikacyjnych. W części drugiej przedstawiono syntetyczną ocenę współczesnych nauk ekonomicznych identyfikując i krótko analizując ich najważniejsze silne strony. Część trzecia została natomiast poświęcona określeniu i krótkiej prezentacji oraz ocenie słabości nauk

* Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu.

** Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu.

ekonomicznych. W zakończeniu przedstawiono wnioski wynikające z przeprowadzonych rozważań i zarysowano kierunki dalszych badań.

1. Co to są współczesne nauki ekonomiczne? Kwestie definicyjne i klasyfikacyjne

Współczesne nauki ekonomiczne są postrzegane w różny sposób w rozmaitych klasyfikacjach wiedzy naukowej. Warto zwłaszcza wyróżnić najważniejsze klasyfikacje międzynarodowe, a także cechujące się znaczną specyfiką klasyfikacje polskie. Rozpatrując zagadnienie klasyfikacji dyscyplin w ujęciu międzynarodowym należy zauważyć mnogość celów, jakie mogą przyświecać stosowanym klasyfikacjom oraz związaną z tym różnorodność uporządkowania części składowych nauki. Klasyfikacja OECD dzieli naukę na sześć dziedzin: nauki przyrodnicze, nauki inżynieryjne i techniczne, nauki medyczne i nauki o zdrowiu, nauki rolnicze, nauki społeczne oraz nauki humanistyczne. Klasyfikacja OECD nie uwzględnia sztuki. Nauki ekonomiczne występują w ramach nauk społecznych, wśród których wyróżniono dwie dyscypliny im poświęcone. Pierwsza to ekonomia i biznes, na którą składają się subdyscypliny: ekonomia, ekonometria; stosunki przemysłowe oraz biznes i zarządzanie. Druga dyscyplina związana z naukami ekonomicznymi to geografia społeczna i gospodarcza, obejmująca następujące składowe: nauka o środowisku (aspekty społeczne); geografia kulturowa i gospodarcza; urbanistyka (planowanie i rozwój przestrzenny) oraz planowanie transportu i społeczne aspekty transportu.

Jeśliby zawęzić pole obserwacji tylko do nauk ekonomicznych, to należy podkreślić, że powszechnie znanym i stosowanym przykładem podziału dyscypliny ekonomia na części składowe jest klasyfikacja wypracowana w ramach *Journal of Economic Literature* (<https://www.aeaweb.org/econlit/jelCodes.php?view=jel>). Służy ona do uporządkowania literatury naukowej w ramach tejże dyscypliny. Wyróżniono w niej 20 kategorii ogólnych, które dzielą się następnie na kategorie szczegółowe. Do kategorii ogólnych (*general categories*) zaliczono: General Economics and Teaching; History of Economic Thought, Methodology, and Heterodox Approaches; Mathematical and Quantitative Methods; Microeconomics; Macroeconomics and Monetary Economics; International Economics; Financial Economics; Public Economics; Health, Education, and Welfare; Labor and Demographic Economics; Law and Economics; Industrial Organization; Business Administration and Business Economics, Marketing, Accounting, Personnel Economics; Economic History; Economic Development, Innovation, Technological Change, and Growth; Economic Systems; Agricultural and Natural

Resource Economics, Environmental and Ecological Economics; Urban, Rural, Regional, Real Estate, and Transportation Economics; Miscellaneous Categories; Other Special Topics. Warto także zaznaczyć, że powyższa klasyfikacja nie jest czymś stałym, a kilkukrotne jej zmiany w XX wieku uważane są za dobre odzwierciedlenie ewolucji i transformacji ekonomii w tym okresie [Cherrier, 2015].

Zasygnalizowane klasyfikacje pokazują zarówno różnorodność zainteresowań w ramach różnych części składowych nauk ekonomicznych, jak i w przybliżeniu pozwalają na zarysowanie granic ich pól badawczych. Przywołane klasyfikacje mogą jednak służyć za ledwie jako punkt wyjścia do określenia, czym są współczesne nauki ekonomiczne. Kolejnym krokiem jest zdefiniowanie tożsamości nauk ekonomicznych. Próbę taką podjął Gorynia [2018b]. Jednocześnie warto zwrócić uwagę na fakt, że rozumienie nauk ekonomicznych w Polsce cechuje się pewną specyfiką w stosunku do rozwiązań przyjętych w innych krajach. Do 30 września 2018 roku w polskiej klasyfikacji nauki występowała dziedzina nauk ekonomicznych. Jednym z ośmiu obszarów nauki był obszar nauk społecznych, w którym występowały trzy dziedziny, w tym dziedzina nauk ekonomicznych. W skład dziedziny nauk ekonomicznych wchodziły cztery dyscypliny, których przedmioty zainteresowań można scharakteryzować następująco [Gorynia, 2018b]:

- *ekonomia* – ludzkie zachowanie jako związek między danymi celami a ograniczonymi środkami o alternatywnych zastosowaniach,
- *nauki o zarządzaniu* – zarządzanie można zdefiniować z punktu widzenia tzw. perspektywy zasobowej; zarządzanie polega na takim dobieraniu i koordynowaniu wykorzystania rzadkich zasobów, aby możliwe było osiągnięcie celów organizacji, do których należy m.in. efektywność,
- *finanse* – będące dobrem rzadkim (ograniczonym) zasoby finansowe alokowane są pomiędzy różne możliwości inwestowania, które mają przynosić właścicielowi środków pożytki; liczy się efektywność inwestowania,
- *towaroznawstwo* – przyrodniczo-techniczne podstawy efektywności; jak efektywność uwarunkowana jest czynnikami fizycznymi, chemicznymi, biologicznymi itp.?

Jak wynika z powyższego wspólnym wątkiem, wyróżnikiem łączącym wymienione dyscypliny było szeroko, wieloaspektowo pojmowane rozumienie pojęcia efektywności. Innymi słowy, można przyjąć, że nauki ekonomiczne są naukami zajmującymi się efektywnością czyli relacją nakładów i wyników we wszelkich odmianach aktywności człowieka.

Od 1 października 2018 roku dziedzina nauk społecznych, będąca zgodnie z Ustawą 2.0 (Konstytucja dla Nauki) jedną z ośmiu dziedzin nauki, zawiera w sobie dwie dyscypliny „ekonomiczne” w ramach jedenastu dyscyplin w dziedzinie nauk społecznych. Są to dyscypliny *ekonomia i finanse* oraz *nauki o zarządzaniu i jakości*. Z pewnym uproszczeniem można przyjąć, że dyscyplina *ekonomia i finanse* powstała ze scalenia dyscyplin *ekonomia* oraz *finanse*, a dyscyplina *nauki o zarządzaniu i jakości* jest efektem połączenia dyscypliny *nauki o zarządzaniu* i części dyscypliny *towaroznawstwo*. Dodatkowo w ramach dziedziny nauk społecznych występuje także dyscyplina o nazwie *geografia społeczno-ekonomiczna i gospodarka przestrzenna*.

Innym przejawem specyfiki polskiej są klasyfikacje nauki według Polskiej Akademii Nauk (PAN) oraz Narodowego Centrum Nauki (NCN). W przypadku PAN występują dwie klasyfikacje nauki, w zależności od tego, czy mamy na uwadze PAN jako korporację uczonych, czy też jako jednostkę badawczą [Gorynia, 2018b]. W wypadku NCN zajmującego się finansowaniem badań podstawowych w Polsce Rada tej instytucji przyjęła za podstawę procesu kwalifikacji i oceny projektów badawczych podział na 25 paneli dziedzinowych (dyscyplin lub grup dyscyplin), tematycznie pokrywających cały obszar badań naukowych, gdzie nauki ekonomiczne także znajdują swoje indywidualne odbicie. Ponadto należy zaznaczyć, że często podejmowane są nieformalne próby dalszego, bardziej szczegółowego opisu wykazu zainteresowań badawczych i przedmiotu badań w postaci subdyscyplin wyróżnianych w ramach poszczególnych dyscyplin nauk ekonomicznych [Fiedor, 2014, s. 2].

W niniejszym opracowaniu przejmujemy szerokie, kompromisowe rozumienie nauk ekonomicznych pojmowanych jako wypadkowa omówionych podejść klasyfikacyjnych.

2. Najważniejsze silne strony nauk ekonomicznych²

Na podstawie studiów literaturowych można sformułować kilka najważniejszych silnych stron nauk ekonomicznych. Po pierwsze jest to wspólny dla wszystkich dyscyplin rdzeń badawczy. Drugą silną stroną nauk ekonomicznych jest wielopoziomowość prowadzonych analiz i różnorodność (wieloparadygmatowość) przedmiotu analizy. Po trzecie mocną stroną nauk ekonomicznych stanowi różnorodność metodologiczna. Czwartą silną stroną nauk ekonomicznych jest ich zdolność do ewolucji. Po piątą kolejną mocną stroną nauk ekonomicznych stanowi cecha, którą można określić jako pozytywną pośepność. Po szóste atutem nauk ekonomicznych jest zdolność do ewolucji i dostosowywania się do zmieniających

² W niniejszej części opracowania nawiązano do i wykorzystano części opracowania Gorynii [2018a].

się realiów świata gospodarczego. Ostatnią rozpatrywaną tutaj silną stroną nauk ekonomicznych stanowi umiejętność współpracy z innymi dyscyplinami, w tym także interdyscyplinarność.

Pisząc o spoiwie scalającym dociekania ekonomiczne prowadzone z różnych punktów widzenia, można wyjść od spostrzeżenia, że zazwyczaj przedstawiciele poszczególnych dyscyplin, subdyscyplin, specjalności, koncepcji, modeli, nurtów, szkół, teorii i paradygmatów badawczych skupiają uwagę na tym, czym ich pola zainteresowań się wyróżniają, pod jakimi względami są specyficzne, na czym polegają ich osobliwości. Dużo mniej uwagi poświęca się budowaniu świadomości tego, co jest wspólne dla nauk ekonomicznych, co je wyróżnia spośród innych nauk. Jeśli chodzi o wspólny dla wszystkich „dyscyplin ekonomicznych” rdzeń badawczy, to w pkt 1 niniejszego opracowania podkreślono już, że w naukach ekonomicznych istniało od dawna wspólne pole badawcze, podstawowy problem badawczy łączący te dyscypliny. Problemem tym były szeroko pojęte rozmaite aspekty efektywności ludzkich działań. Prawdopodobnie większość naukowców uprawiających nauki ekonomiczne zgodzi się z opinią, że podstawowym problemem badawczym w tych naukach jest efektywność wykorzystania rzadkich zasobów w powiązaniu z indywidualnymi i społecznymi skutkami działalności gospodarczej. Jak już wykazano, w każdej z dyscyplin nauk ekonomicznych wątek efektywności, aczkolwiek wspólny, jest obecny w specyficzny sposób.

Wypada także zaznaczyć, że obserwując rozwój nauk ekonomicznych jako dziedziny, dość łatwo zauważyć się częściowe nachodzenie na siebie zakresów poszczególnych dyscyplin [Gorynia i in., 2005; Rudolf, 2016; Klincewicz, 2016]. Z jednej strony może to świadczyć o istnieniu przesłanek do integracji dyscyplin w ramach dziedziny, a z drugiej może być interpretowane jako osłabienie uzasadnienia dla istnienia wielu „dyscyplin ekonomicznych” w dziedzinie nauk społecznych. Wydaje się jednak, że częściowe nachodzenie na siebie zakresów poszczególnych dyscyplin jest czymś naturalnym, spotykanym często także w innych obszarach i dziedzinach nauki. Jest to także zazwyczaj jedna z przesłanek do podejmowania badań interdyscyplinarnych.

Wskazany wyżej wspólny rdzeń nauk ekonomicznych nie oznacza wcale, że wykluczona jest w ich ramach różnorodność i możliwość występowania wielu paradygmatów. Różnorodność zainteresowań badawczych w dyscyplinach nauk ekonomicznych wiąże się przede wszystkim z rozległością problematyki badawczej w ramach poszczególnych dyscyplin. Po pierwsze należy zauważyć, że nauki ekonomiczne jako całość są w pewnym sensie odbiciem różnorodności i złożoności realnego świata gospodarczego – z punktu widzenia ontologii w zasadzie zajmują się wszystkimi możliwymi poziomami bytu, co znajduje odbicie w takich ich

tradycyjnych składnikach jak mikroekonomia i makroekonomia. W tym opracowaniu ze względu na jego ograniczoną objętość nie da się w pełni udokumentować różnorodności wszystkich poziomów analizy w naukach ekonomicznych. Po drugie z podobnych powodów nie jesteśmy też w stanie poświęcić należytej uwagi wyróżnikom poszczególnych dyscyplin, a nawet subdyscyplin nauk ekonomicznych³.

Uważna analiza literatury przedmiotu prowadzi do sformułowania dość ważnego, a jednocześnie mało kontrowersyjnego spostrzeżenia, że poszczególne dyscypliny nauk ekonomicznych mają cechę, którą można określić jako wieloparadygmatowość. Jeśli przyjąć, że zgodnie z definicją paradygmat może być rozumiany jako zestaw najważniejszych problemów teoretycznych wiążących się z jakimś badanym zagadnieniem, to łatwo jest skonstatować, że w zasadzie w odniesieniu do wszystkich zagadnień badawczych nauk ekonomicznych mamy do czynienia z sytuacją równoległego funkcjonowania wielu paradygmatów, modeli, teorii, nurtów, koncepcji itp. Można zatem mówić o występowaniu swoistego rynku podejść do badanych zagadnień. Niekiedy używa się nawet określenia dżungla teorii, tak jak w odniesieniu do teorii zarządzania uczynił Harold Koontz [1961]. W wypadku dyscypliny ekonomia uwagę na tę okoliczność zwrócił Dani Rodrik [2015], który – parafrazując Koontza – pisze o czymś, co można by nazwać dżunglą modeli używanych w ekonomii. Rodrik [2015] zwraca uwagę na ich dualizm. Z jednej strony modeli jest wiele, gdyż odnoszą się do różnych komponentów gospodarki, która jest złożona. Z drugiej strony ekonomiści nie ustają w poszukiwaniu jednego, całościowego modelu służącego do opisu całej gospodarki. Mamy zatem dylemat, czy ekonomia powinna się opierać na wielu kontekstowo, sytuacyjnie dopasowanych cząstkowych modelach, czy też zmierzać do budowy jednej ogólnej teorii. Ta druga droga zdaniem Rodrika nie jest słuszna.

Zasygnalizowany rynek paradygmatów charakterystycznych dla poszczególnych dyscyplin podlega swoistej ewolucji. Jedne podejścia dają społecznie użyteczne wyniki i przyjmują się na dłużej, rozwijają się, ewoluują, inne zaś stosowane są coraz rzadziej, popadają w zapomnienie i przepadają. Zostają te, które dają przydatne rezultaty. Funkcjonujące paradygmaty potwierdzają zatem (lub nie) swoją przydatność i płodność przy budowaniu modeli czy systemów twierdzeń teoretycznych [Sztompka, 1985]. Taka ocena przydatności możliwa jest jednak *ex post*, czasami z dużym przesunięciem czasowym.

Kolejną silną stroną nauk ekonomicznych jest ich różnorodność metodologiczna. Różnorodność ta jest konsekwencją omówionej wcześniej różnorodności i złożoności

³ Próbę taką podjął Gorynia [2018b].

ontologicznej. Poznanie złożonych systemów aktywności gospodarczej człowieka wymaga specjalizacji w procesach badawczych (wielość poziomów analizy i paradygmatów) oraz dopasowania metod badawczych. W wypadku nauk ekonomicznych scharakteryzowanych powyżej trudno byłoby mówić o obowiązywaniu jednej szkoły czy podejścia do kwestii fundamentów filozoficznych i metodologicznych prowadzonych badań. Należy raczej zidentyfikować i rozważyć spektrum wchodzących w rachubę możliwości oraz kontekst i częstość ich wykorzystania, co z kolei może pozwolić przynajmniej na pośrednie wnioskowanie o efektywności tychże szkół czy podejść.

Ogólnie można zauważyć, że refleksja na temat podstaw filozoficznych i metodologicznych prowadzenia badań ekonomicznych nie jest ich najmocniejszą stroną, a jednocześnie mniej więcej od początku tego wieku, również w Polsce, daje się zaobserwować wzrost zainteresowania tą problematyką. Przejawem takiej prawidłowości było chociażby wydanie kilku książek ogniskujących uwagę na tych zagadnieniach [np. Hardt, 2013; Gorazda i in., 2016], a także poświęcenie kwestiom metodologicznym całego zeszytu *Economics and Business Review* [Galbács, 2017a, s. 3–6; 2017b, s. 112–134].

W badaniach ekonomicznych, podobnie zresztą jak w innych badaniach naukowych, przyjmowane są określone założenia filozoficzne. Spośród nich trzy wydają się najważniejsze: realność zewnętrznego świata, wielowarstwowa struktura rzeczywistości oraz poznawalność świata [Bunge, 1967, s. 291]. Kolejnym ważnym aspektem prowadzenia badań w dziedzinie nauk ekonomicznych jest sposób formułowania prawidłowości pretendujących do miana praw nauki lub twierdzeń naukowych. Pod tym względem nauki ekonomiczne są dość silnie zróżnicowane w przekroju poszczególnych dyscyplin, choć zauważalne są jednocześnie pewne podobieństwa. W ramach nauk ekonomicznych mamy zatem do czynienia zarówno z występowaniem podejścia idiograficznego, jak i nomotetycznego. Zróżnicowanie metodologiczne i metodyczne nauk ekonomicznych wydaje się ich silną stroną. Świadczy ono niejednokrotnie o uwzględnieniu postulatu interdyscyplinarności w podejściu do badanych problemów, a umiejętność posługiwania się różnymi metodami w celu rozwiązania złożonych zagadnień o charakterze zarówno poznawczo-teoretycznym, jak i praktyczno-aplikacyjnym należy uznać za zaletę [por. Fiedor, 2013].

Następną mocną stroną nauk ekonomicznych jest cecha, którą można określić jako pozytywną posępnosć. Pozornie wydaje się paradoksem, że z zarzutu o posępnosć ekonomii czy całej dziedziny nauk ekonomicznych można wyprowadzić ich bardzo istotną silną stronę. Jerzy Wilkin [2009; 2016, s. 63–64] przytacza za Thomasem Carlyle’em i Kennethem Arrowem pogląd o posępnosci ekonomii, co można tutaj potraktować szerzej i odnieść do

całości nauk ekonomicznych. Posępność ta miałaby wynikać z tego, że ekonomiści niekiedy muszą w zgodzie z realiami uświadamiać swojemu otoczeniu, że zasoby, jakimi dysponują ludzie, są rzadkie i że nie wszystko daje się zrobić od razu. Przecistawiając się takiemu stanowisku, można argumentować, że to dzięki ekonomistom ludzie mają świadomość ograniczonych możliwości zaspokajania swoich potrzeb oraz konieczności rozkładania ich w czasie. Należy zauważyć, że dzięki wiedzy ekonomicznej ludzkim zachowaniom można nadawać charakter racjonalny, a tym samym realistyczny. Innymi słowy, konsekwencją stosowania podejścia ekonomicznego jest określony ład i porządek w zaspokajaniu potrzeb ludzkich. Nauki ekonomiczne nie bez dyskursu i debaty, opisują świat gospodarczej aktywności człowieka, przyczyniając się do uczynienia tej działalności w tendencji bardziej racjonalną i w ten sposób prowadząc do podniesienia efektywności działalności gospodarczej, a tym samym poziomu dobrobytu ludzkości. Rzekoma posępność nauk ekonomicznych po głębszym namyśle powinna być więc traktowana nie jako słabość nauk ekonomicznych, ale jako ich ważna zaleta. Nauki ekonomiczne poprzez główny przedmiot swoich zainteresowań, czyli efektywność, nadają ludzkim zachowaniom wymiar racjonalny, co nie wiąże się wcale z nieuzasadnionym uświadamianiem ograniczoności zasobów, ale prowadzi do ustalenia hierarchii zaspokajania (nieograniczonych) ludzkich potrzeb przy wykorzystaniu rzadkich środków.

Reasumując, cecha pozytywnej posępności nauk ekonomicznych może być rozumiana dwojako. Z punktu widzenia funkcjonalnego nauki ekonomiczne są przydatne i użyteczne, gdyż ich rolą (funkcją) pełnioną w społeczeństwie jest przyczynianie się do racjonalizacji gospodarczych zachowań człowieka, dzięki czemu sprawiają, że możliwy i realny staje się wyższy poziom dobrobytu. Ponadto ekonomia jako *dismal science* zwraca naszą uwagę na ograniczoność pewnych zasobów czy negatywne skutki stosowania pewnych technologii, co może powodować poszukiwania, poczynając od inwestowania w prace badawcze i rozwojowe, zasobów i technologii przewyższających związane z tym ograniczenia rozwojowe, jak to choćby opisuje *konceptcja back-stop technology* Nordhausa [Nordhaus, 1979; Heal, 1993]. Podobnie może być wyjaśnione miejsce nauk ekonomicznych z punktu widzenia teleologicznego. Jeśli w uproszczeniu przyjąć, że celem wspólnym przyświecającym ludziom jest dobrobyt czy dobrostan (albo jego wzrost), to naukom ekonomicznym zawdzięczamy chociaż w części to, że cel ten przynajmniej w jakimś stopniu jest realizowany. W ten sposób wyprowadzona rola nauk ekonomicznych współdeterminuje poziom rozwoju cywilizacyjnego ludzkości.

Kolejną silną stroną nauk ekonomicznych, służebną w stosunku do wyżej omówionej, jest ich zdolność do ewolucji, do korekt i do wchłaniania oraz uwzględniania nowych zjawisk

i procesów. Świadczy o tym różnorodność ich zainteresowań, ich wieloparadygmatowość oraz bogactwo metodologiczne. Jednocześnie przedstawiciele tych nauk potrafią wyciągać wnioski z niedoskonałości wypracowanych koncepcji i zmieniać je w takim kierunku, by lepiej wyjaśniały zachodzące zmiany oraz pozwalały formułować coraz lepsze (niestety niedoskonałe) predykcje.

Ostatnia tutaj rozważana silna strona nauk ekonomicznych może być kontrargumentem dla często podnoszonego zarzutu o imperializm [Fine, 2000]. Tą silną stroną jest zdolność i gotowość nauk ekonomicznych do współpracy z innymi dyscyplinami, dziedzinami i obszarami wiedzy, w tym także interdyscyplinarność tychże nauk [Gorynia, 2016]. Interdyscyplinarność odniesioną do nauk ekonomicznych można rozumieć co najmniej na trzy sposoby: po pierwsze prowadzone w danej dyscyplinie badania odwołują się wspomagająco do innych dyscyplin zlokalizowanych w innej dziedzinie nauki; po drugie prowadzone w danej dyscyplinie badania odwołują się wspomagająco do dyscyplin zlokalizowanych w tej samej dziedzinie; po trzecie wreszcie prowadzone w danej subdyscyplinie badania nawiązują wspomagająco do badań należących do innych subdyscyplin w ramach danej dyscypliny.

3. Najważniejsze słabe strony nauk ekonomicznych

Można postawić ogólne, zapewne kontrowersyjne twierdzenie, że podstawowy kierunek poszukiwań słabych – czy kontrowersyjnych bądź dyskusyjnych – stron nauk ekonomicznych stanowi to właśnie, co w poprzedzającej części artykułu zostało dokonane, czyli identyfikacja ich mocnych stron. Po drugie, w tym poszukiwaniu należy mieć świadomość, że słabe strony nauk ekonomicznych jako określonej części składowej dziedziny nauk społecznych muszą być rozpatrywane zarówno od strony ontologicznej, czyli charakteru (istoty) badanego obszaru obserwowanej (obserwowalnej) rzeczywistości, jak i od strony metodologiczno-poznawczej (kognitywnej), przy świadomości oczywiście, że te dwa współdefiniujące każdą naukę aspekty są względem siebie współzależne. Po trzecie wreszcie, identyfikacja słabych stron nauk ekonomicznych jest bardzo trudna ze względu na ich różnorodność, jak zwłaszcza to pokazuje mająca współcześnie „kanoniczne” wręcz znaczenie, wskazana wcześniej w artykule klasyfikacja *Journal of Economic Literature*. Ta różnorodność może powodować, że to, co z punktu widzenia pewnej dyscypliny czy subdyscypliny ekonomicznej będzie rozpatrywane jako jej słabość, z perspektywy innej dyscypliny może być uznane za silną stronę. Przykładowo, nadmierna deskryptywność, czy idiograficzność, a także podejście projektowo-eksperymentalne, uważa się zwykle za pewien „delikt metodologiczny”, jeśli

chodzi o ekonomię, ale z kolei za silną stronę w naukach o zarządzaniu, ze względu na ich bardziej opisowo-empiryczny, a nie nomotetyczny charakter⁴. Te ogólne uwagi i zastrzeżenia zostały sformułowane, aby przekazać Czytelnikowi komunikat, że to, co napisano poniżej, nie jest (również, oczywiście, ze względu na ograniczone objętościowo rozmiary tekstu) próbą kompleksowej analizy słabości nauk ekonomicznych, ale – podobnie jak w przypadku stron mocnych – krótką subiektywną refleksją na ten temat.

W części pierwszej, traktującej o mocnych stronach nauk ekonomicznych napisano, że większość naukowców uprawiających nauki ekonomiczne zgodzi się z opinią, że podstawowym problemem badawczym w tych naukach jest efektywność wykorzystania rzadkich zasobów w powiązaniu z indywidualnymi i społecznymi skutkami działalności gospodarczej. Powstaje jednak pytanie, czy ten „wspólny rdzeń” nie jest we współczesnej ekonomii traktowany w sposób zbyt jednostronny, oznaczający redukowanie tej nauki do analizy abstrakcyjnej logiki wyboru ekonomicznego [Robbins, 1932], czy nauki o racjonalności wyboru (pełnej czy ograniczonej, oczekiwanej, czy adaptatywnej), opartej na uniwersalnie ujmowanym utylitaryzmie i koncepcji *homo oeconomicus* [Becker, 1993; Friedman, Friedman, 2009], przy pomijaniu bądź traktowaniu jako nieistotne kulturowych, aksjologicznych i społecznych determinant jednostkowych i grupowych decyzji i wyborów ekonomicznych [Fiedor, Ostapiuk, 2017]. Takie „czysto ekonomiczne” rozumienie owego wspólnego rdzenia może skutkować niezdolnością nauk ekonomicznych, a dyscypliny ekonomia w szczególności, do zarówno trafnego pod względem poznawczym opisu czy diagnozy obserwowanej rzeczywistości gospodarczej, jak i – wskutek tego – do formułowania narzędzi i modeli sterowania nimi w różnej polityce gospodarczej: regulacji publicznej, polityce makroekonomicznej czy polityce strukturalnej, a także w różnej skali przestrzennej.

Różnorodność metodologiczna, ujmowana w tym artykule jako multiparadygmatyczność, to z całą pewnością silna strona nauk ekonomicznych. Potrzeba takiej różnorodności jest poniekąd dość oczywista, jeśli weźmie się pod uwagę zróżnicowanie dyscyplinowe oraz subdyscyplinowe tych nauk, a więc *ipso facto* heterogeniczność szczegółowych przedmiotów i problemów badawczych. Jeśliby ograniczyć pole rozważań do dyscypliny ekonomia, to zauważalne jest, że wciąż jednak dominuje, także w akademickim nauczaniu, monizm metodologiczny, oparty na (głównie) neoklasycyście rozumianym indywidualizmie behawioralnym i poznawczym, na – w konsekwencji – dominacji nurtu

⁴ Oczywiście, można w tym względzie wskazać przykłady „stanowisk odrębnych”, jak choćby koncepcja zaproponowana przez D.N. McCloskey, ujmowania ekonomii jako pewnego rodzaju sztuki retorycznej [McCloskey, 1994].

pozytywnego, a słabości, a nawet i delegitymizacji w sensie naukowym potrzeby analizy normatywnej zjawisk i procesów gospodarczych [Fiedor, 2019]. Ponadto alternatywne, a bardzo ważne z punktu widzenia adekwatnego opisu i predykcji tych zjawisk i procesów, stanowiska metodologiczne, a więc nowe paradygmaty w sensie kognitywnym, jak na przykład realizm poznawczy (charakterystyczny zwłaszcza dla ekonomii złożoności), są wciąż pewną heterodoksją, czy opozycją w stosunku do ekonomii głównego nurtu, a nie jej równouprawnioną częścią (sytuacja analogiczna w stosunku do nurtu ekonomii normatywnej). Podsumowując, ontologicznie zróżnicowana rzeczywistość gospodarcza wymaga większego niż dotychczas zróżnicowania metodologiczno-poznawczego w naukach ekonomicznych, a w dyscyplinie ekonomii w szczególności. Potrzebne jest stopniowe kształtowanie się swoistej równowagi metodologicznej. Żadną miarą nie oznacza ona przy tym odrzucania myślenia w kategoriach indywidualizmu poznawczego i racjonalności ekonomicznej właściwych dla nurtu pozytywnego, dla myślenia o problemach gospodarczych w kategoriach racjonalności, efektywności czy optymalności. Chroni to zresztą nauki ekonomiczne przed nadmierną ideologizacją, czy polityzacją, rozumianą tutaj jako myślenie oparte na przesłance, że sprawcza wola polityczna może w sposób dowolny kształtować przebieg zjawisk i procesów gospodarczych.

Odwołując się do poglądów jednego z najwybitniejszych współczesnych przedstawicieli ogólnej metodologii i filozofii nauki Mario Bunge [Bunge, 1967; Cordero, 2012], w analizie silnych stron nauk ekonomicznych wymieniona została akceptacja takich ogólnych założeń filozoficznych, jak: realność zewnętrznego świata, wielowarstwowa struktura rzeczywistości i poznawalność świata. Można to też ująć w ten sposób, że ekonomia jako nauka zawdzięcza swoją siłę poznawczą akceptacji realizmu poznawczego [Hardt, 2013] oraz że – *implicite* – oznacza to, że w rozwoju ekonomii jako nauki podstawowe kryterium postępu czy prawdy to kryterium realizmu naukowego, czyli kryterium prawdy nawiązujące do korespondencyjnej definicji prawdy Arystotelesa. W przypadku nauk ekonomicznych będzie to po prostu zdolność do objaśniania zjawisk i procesów gospodarczych. W ramach ekonomii głównego nurtu i dominującego w niej pozytywistycznego ujmowania ekonomii jako nauki [Czarny, 2010], jest to operacjonalizowane poprzez oparte na metodach naukowych testowanie hipotez (przybierających formę zdań orzekających) odnoszących się do dającej się empirycznie obserwować rzeczywistości, co z definicji wyklucza z ekonomii jako nauki wszelkie wartościowanie w kategoriach aksjologicznych, czyli – w szerszym ujęciu – podejście normatywne do analizy ekonomicznej. Pomijając poprzednie rozważania na temat potrzeby różnorodności metodologicznej i równowagi metodologicznej, powyższe wykluczenie może

być traktowane jako wątpliwe także z perspektywy ontologicznej. Chodzi mianowicie o fundamentalne pytanie: *Czym jest obiektywnie istniejący, zewnętrzny w stosunku do badacza-ekonomisty świat gospodarczy?* Czy to tylko świat tzw. realnej gospodarki, czy też „rzeczywistość regulacyjna” istniejąca w formie różnych instytucji i struktur formalnych, a ponadto również „świat wartości”, rozumiany tutaj jako system odnoszących się do gospodarki instytucji nieformalnych. Jeśli tak rozszerzając – czego autorzy są zwolennikami – zostanie zdefiniowany „świat gospodarczy”, to z całą pewnością kryterium realizmu naukowego – choć nadal bardzo ważne – nie może być jedynym i wystarczającym kryterium prawdy i postępu w naukach ekonomicznych⁵. Przykładowo jedynie możemy tu wspomnieć o kryterium społecznej użyteczności, czy kryterium siły predykcji M. Friedmana.

Uwzględnienie wszystkich tych perspektyw ontologiczno-kognitywnych oraz ich implikacji w analizie ekonomicznej może skutkować co najmniej dwoma niebezpieczeństwami dla nauk ekonomicznych. Po pierwsze, trudnościami w komunikacji między ekonomistami reprezentującymi różne pozycje metodologiczne. Po drugie, spotęgować wspomnianą już „pokusę imperializmu ekonomicznego” (imperializmu ekonomii jako nauki), przy słabych często – w porównaniu z na przykład prawnikami, socjologami, antropologami społecznymi i kulturowymi czy etykami – kompetencjach do badania innych niż tzw. „realna gospodarka” komponentów zewnętrznego świata gospodarczego (świat regulacyjny i świat wartości). Te niebezpieczeństwa mogą być oczywiście przekute w szansę rozwojowe, jeśli zwłaszcza imperializmowi ekonomicznemu przeciwstawimy racjonalną współpracę z innymi naukami społecznymi, a także przyrodniczymi, jak to się już dzieje choćby w obrębie ekonomii behawioralnej, ewolucyjnej czy ekologicznej.

Uwagi końcowe – o wartości poznawczej i społecznej służebności nauk ekonomicznych optymistycznie

Nauki ekonomiczne, a zwłaszcza dyscyplina ekonomii, od początków swego istnienia, czy raczej procesu wyodrębniania się jako samodzielnej dyscypliny spośród innych nauk społecznych i humanistycznych, charakteryzują się swoistą dwoistością rozwoju. Z jednej strony mamy w nich do czynienia z nurtem teoretycznym, opartym w rosnącym stopniu na formalno-dedukcyjnym modelowaniu, na poszukiwaniu wzorem nauk ścisłych i przyrodniczych obiektywnych, wolnych od sądów wartościujących czy wszelkiej aksjologii

⁵ Kryteria prawdy, czy też – choć jest to nieco szerszy problem – postępu naukowego (postępu w nauce) to jeden z fundamentalnych obszarów badań w ramach metodologii i filozofii ekonomii jako nauki. Patrz na ten temat w szczególności Böhm S. i in. (red.) [2002]. Por. także: Pogonowska [2010] oraz Fiedor [2010].

praw względnie prawidłowości gospodarowania. Nurt ten przy tym jest znacznie wyraźniejszy w ekonomii, w mniejszym zaś stopniu w naukach o zarządzaniu, ze względu na ich „od zawsze” mniej nomotetyczny, a bardziej idiograficzny charakter. Z drugiej strony, od zawsze towarzyszyła ekonomistom refleksja i przeświadczenie, że nauki ekonomiczne są także naukami stosowanymi, aplikacyjnymi, naukami, które powinny poszukiwać rozwiązań realnych problemów gospodarczych w różnej skali: od mikroekonomicznej po globalną, a w tych poszukiwaniach nie można abstrahować od szeroko rozumianych wartości, a więc że nieuniknione jest przenikanie się w tychże naukach, a w ekonomii w szczególności, pierwiastka pozytywnego i normatywnego.

Niezależnie od ogólnej lekcji wynikającej z odwiecznego i nadal intensywnego sporu między nurtem pozytywnym (*value-free economics*, z jego kulminacją w poglądach Lionela Robbinsa czy Gary Beckera) a normatywnym, że w ekonomii nie jest ani możliwe ani potrzebne dążenie do absolutnej „neutralności aksjologicznej” (na co zwrócił już uwagę Max Weber, mówiąc o tzw. metodologicznych sądach wartościujących jako koniecznych i uprawnionych w każdej nauce społecznej), ekonomiści zawsze w mniej czy bardziej skrywany sposób odczuwali swoisty kompleks względem matematyków, fizyków, czy innych przedstawicieli anglosasko pojmowanej *science*. Jeśli chodzi o matematykę, to ów kompleks miał i ma swoje źródło w tym, że ekonomia jako nauka z natury rzeczy, a więc ze względu na zjawiska i procesy, które bada, a przede wszystkim na wielką złożoność behawioralnych czy antropologicznych podstaw gospodarowania (o czym mówi już Adam Smith w *Teorii uczuć moralnych*, 1989⁶) nie może osiągnąć porównywalnego stopnia precyzji rozważań i niezawodności wnioskowania – nawet w ramach najbardziej poprawnego metodologicznie rozumowania modelowo-dedukcyjnego. Należy też mieć świadomość faktu, że jeśli nawet osiągniany jest postęp z punktu widzenia tego rodzaju sposobu rozumowania, to dzieje się to nieuchronnym kosztem przyjmowania założeń, które oznaczają daleko idące upraszczanie, a nawet deformację realnie obserwowanej rzeczywistości gospodarczej⁷. W odniesieniu do fizyki, przynajmniej klasycznej, można dodatkowo powiedzieć, że w ekonomii, a jeszcze bardziej w naukach o zarządzaniu, występuje brak porównywalnej pod względem precyzji czy dokładności zdolności do przewidywania

⁶ Ta fundamentalna dla przyszłego rozwoju zarówno filozofii moralnej, jak i ekonomii pozycja ukazała się drukiem w roku 1759.

⁷ Warto w tym kontekście wspomnieć o kryterium realizmu instrumentalnego, bądź efektywności instrumentalnej, zgodnie z którym postęp w naukach ekonomicznych polega na wyższej (rosnącej) w stosunku do teorii konkurencyjnych efektywności w rozwiązywaniu problemów naukowych, co oznacza *ipso facto* jeśli nie odrzucanie, to przynajmniej dezawuowanie kryterium realizmu poznawczego. Kryterium efektywności instrumentalnej w swej rozwiniętej postaci zostało sformułowane przez L. Laudana [1977, patrz zwłaszcza s. 31–69] oraz poddane pewnej upraszczającej modyfikacji przez P. Mongina w kilku publikacjach; patrz zwłaszcza: Mongin [2002, s. 145–170].

przyszłego przebiegu badanych zjawisk i procesów, wynikający chociażby z ograniczonej (mimo istotnego rozwoju ekonomii eksperymentalnej) możliwości eksperymentowania, zwłaszcza w skali makroekonomicznej. Stąd mocno wątpliwe, a nawet fałszywe jest nawiązujące jeszcze do Friedmana [1953] przekonanie, że to siła predykcji powinna być głównym kryterium prawdy poznawczej i postępu naukowego w ekonomii.

Wobec z jednej strony nieuniknioności pierwiastka normatywnego (aksjologicznego) w ekonomii, a także potrzeby poszukiwania rozwiązań, które są nie tylko optymalne czy efektywne, ale również społecznie oczekiwane, pożądane, czy akceptowane, wspomniany wyżej kompleks, czyli dążenie do ujmowania ekonomii jako *hard science* na wzór fizyki czy matematyki jest nieuzasadnione, a wręcz bezprzedmiotowe. Niezależnie bowiem od potrzeby stałego poszukiwania i doskonalenia podstaw teoretycznych i tożsamości metodologicznej, przy unikaniu wszakże prób nadawania ekonomii charakteru nauki czysto aksjomatycznej (jak choćby w związku z akceptacją instrumentalnego racjonalizmu), należy mieć świadomość, że ekonomia była i pozostaje nauką w wielkim stopniu o utylitarnym, czy – ściślej biorąc – społecznie utylitarnym (aplikacyjnym) charakterze. Oznacza to, że powinna ona formułować uogólnienia, które nie tylko dobrze objaśniają zmieniającą się rzeczywistość gospodarczą, stając się podstawą predykcji zjawisk i procesów gospodarczych (nigdy jednak tak doskonałej, jak w naukach ścisłych i przyrodniczych), ale również pozwalają tak nimi sterować w politykach makroekonomicznych, sektorowych, polityce strukturalnej, regulacji publicznej itp., że społeczeństwo i gospodarka osiągają maksymalnie wiele korzyści dzięki wykorzystaniu dostępnych zasobów. To wykorzystanie powinno skutkować nie tylko wzrostem tradycyjnie pojmowanego dobrobytu (*welfare*), ale i subiektywnego oraz obiektywnego – poczucie zadowolenia i szczęścia (*well-being, happiness*). To z kolei powinno oznaczać, że w poszukiwaniu rozwiązań efektywnych czy optymalnych nie mogą być ignorowane aksjologiczne, kulturowe i społeczne determinanty i uwarunkowania (społeczny kontekst) jednostkowych czy grupowych zachowań, decyzji i wyborów ekonomicznych.

Bibliografia

- Becker G. [1993], The economic way of looking at behaviour, *The Journal of Political Economy* 101(3), s. 385–409.
- Bunge M. [1967], *Scientific realism. The search for systems*, Springer, New York–Heidelberg–Berlin.

- Cherrier B. [2015], Classifying economics: A history of the JEL codes, *Journal of Economic Literature* 55(2), s. 545–579.
- Cordero A. [2012], Mario Bunge's scientific realism, *Science and Education* 21(10), s. 1419–1435.
- Czarny B. [2010], *Pozytywizm a sądy wartościujące w ekonomii*, Oficyna Wydawnicza SGH, Monografie i Opracowania 575, Warszawa.
- Fiedor B. [2010], Kryzys gospodarczy a kryzys ekonomii jako nauki, *Ekonomista* 4, s. 453–466.
- Fiedor B. [2013], Uwagi o potrzebie równowagi metodologicznej w ekonomii, *Studia Ekonomiczne* 1(76), s. 101–118.
- Fiedor B. [2014], *Stan nauk ekonomicznych w Polsce w świetle wyników badania ankietowego*, maszynopis, Komitet Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- Fiedor B. [2019], Podział na ortodoksję i heterodoksję w świetle potrzeby pluralizmu metodologicznego w ekonomii, perspektywa mikroekonomiczna, w: Gorynia M. (red.), *Ewolucja nauk ekonomicznych*, Polska Akademia Nauk, Komitet Nauk Ekonomicznych, Warszawa, s. 41–56.
- Fiedor B., Ostapiuk A. [2017], Utylitaryzm versus aksjologiczne i społeczne uwarunkowania wyborów ekonomicznych, w: Mączyńska E., Sojka J. (red.), *Ekonomia i etyka*, Wydawnictwo PTE, Warszawa, s. 19–44.
- Fine B. [2000], Economics imperialism and intellectual progress: The present as history of economic thought? *History of Economics Review* 32, s. 10–35.
- Friedman M. [1953], *Essays in positive economics*, University of Chicago Press, Chicago.
- Friedman M., Friedman R. [2009], *Wolny wybór*, Wydawnictwo Aspekt, Sosnowiec.
- Galbács P. [2017a], Editorial. The methodology of contemporary macroeconomics, *Economics and Business Review* 17(3), s. 3–6.
- Galbács P. [2017b], Methodology...?! Why? Some methodological aspects of the controversy between mainstream economics and institutionalism, *Economics and Business Review* 17(3), s. 112–134.
- Gorazda M., Hardt Ł., Kwarciański T. (red.) [2016], *Metaekonomia. Zagadnienia z filozofii ekonomii*, Copernicus Center Press, Kraków.
- Gorynia M. [2016], Nauki ekonomiczne a postulat interdyscyplinarności, w: Czaja S., Graczyk A. (red.), *Ekonomia i środowisko*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.
- Gorynia M. [2018a], O pięknie nauk ekonomicznych, *Studia Ekonomiczne* 1–2.

- Gorynia M. [2018b], Współczesne nauki ekonomiczne – tożsamość, ewolucja, klasyfikacje, *Ekonomista* 5.
- Gorynia M., Jankowska B., Owczarzak R. [2005], Zarządzanie strategiczne jako próba syntezy teorii przedsiębiorstwa, *Ekonomista* 5, s. 595–619.
- Hardt Ł. [2013], *Studia z realistycznej filozofii ekonomii*, C.H. Beck, Warszawa.
- Heal G.M. [1993], The optimal use of exhaustible resources, w: Kneese A.V., Sweeney J.J., (red.), *Handbook of resources and energy economics*, vol. III, Elsevier Science Publishers B.V., Amsterdam–Oxford, s. 855–880.
- Klincewicz K. (red.) [2016], *Zarządzanie, organizacje i organizowanie. Przegląd perspektyw teoretycznych*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Koontz H. [1961], The management theory jungle, *Journal of the Academy of Management* 4(3), s. 174–188.
- Laudan L. [1977], *Progress and its problems*, University of California Press, Berkeley.
- McCloskey D.N. [1994], How to do a rhetorical analysis and why, w: Backhouse R.E. (red.), *New directions in economic methodology*, Routledge, London–New York.
- Mongin P. [2002], Is there a progress in normative economics, w: Böhm S., Gehrke C., Kurz H., Sturm R. (red.), *Is there progress in economics? Knowledge, truth and the history of economic thought*, Edward Elgar Publishing Limited, Aldershot, Cheltenham, UK., Northampton, MA., USA.
- Nordhaus W.D. [1979], *The efficient use of energy resources*, Cowless Foundation Monographs, Yale University Press, New Haven CT.
- Persky J. [1990], Retrospective: A dismal romantic, *Journal of Economic Perspectives* 4(4), Autumn, s. 165–172.
- Pogonowska B. [2010], Kryteria naukowości i poprawności metodologicznej w ekonomii, w: *Nowe trendy w metodologii nauk ekonomicznych*, Tom 1: Problemy ogólne metodologii nauk ekonomicznych, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Robbins L. [1932], *An essay on the nature and significance of economic science*, Macmillan, London.
- Rodrik D. [2015], *Economics rules: Why economics works, when it fails, and how to tell the difference*, Oxford University Press, Oxford.
- Rudolf S. (red.) [2016], *Nowa ekonomia instytucjonalna a nauki o zarządzaniu*, Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku, Gdańsk.

- Smith A. [1989], *Teorii uczuć moralnych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Sztompka P. [1985], Wstęp, w: J. Turner, *Struktura teorii socjologicznej*, przekł. J. Szmata, PWN, Warszawa.
- Wilkin J. [2009], Czy ekonomia może być piękna? Rozważania o przedmiocie i metodzie ekonomii, *Ekonomista* 3, s. 295–313.
- Wilkin J. [2016], *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

Jerzy Hausner*

Ekonomia i społeczne imaginarium⁸

Wprowadzenie

W moim przekonaniu, w naukach społecznych poznanie zasadniczo nie polega na tym, że pogłębiając wiedzę, korygujemy uproszczenia i stopniowo zbliżamy się do pojęciowego odzwierciedlenia i opanowania wiedzy o świecie. Polega raczej na zaproponowaniu nowego ujęcia, podejścia lepiej wyjaśniającego określone regularności świata, który równolegle się zmienia, ewoluuje. Poznanie nie jest faktograficznym obrazem świata zewnętrznego ani konstruowaniem jego matematycznego wzoru. Poznając świat, posługujemy się symbolami. Co istotne, jesteśmy współtwórcami tych symboli, ale nie są one nam po prostu dane czy odkryte. Badane przez nas relacje mają obiektywny charakter, ale koncepty teoretyczne, którymi się posługujemy, aby te relacje badać, są subiektywnym nadawaniem im określonej formy. Świat społeczny stanowi swoistą jedność, ale przez to, że może być i jest różnie interpretowany, stale się zmienia, i to zmienia się w sposób, którego nie można z góry przewidzieć ani zaprogramować.

Tak jak interakcja między funkcjonalnie zróżnicowanymi podsystemami jest niezbędna, aby system mógł się adaptować do zmian w swym otoczeniu, a przez to rozwijać się i trwać, tak przenikanie się

*Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

⁸ Referat jest rozszerzoną wersją wystąpienia z okazji nadania tytułu doktora *honoris causa* Szkoły Głównej Handlowej [Hausner, 2019b].

różnych segmentów wiedzy społecznej jest niezbędne do jej poszerzania i pogłębiania. To przenikanie się nie musi oznaczać przekładalności i ujednolicania perspektyw poznawczych. Nie jest procesem prostej kumulacji wiedzy społecznej, jest generowaniem nowej, uwspólnionej perspektywy poznawczej, której wytworzenie prowadzi do pojawiania się kolejnych perspektyw, o ile proces interakcji społecznej nie zostanie zablokowany.

Pojęcie obiektywizacji wiedzy można interpretować na dwa sposoby – jako procesy: 1) uwspólniania wiedzy społecznej, 2) uprzedmiotawiania wiedzy społecznej.

Ten pierwszy mechanizm polega na tworzeniu wiedzy wspólnej. Dla jednych badaczy będzie to wiedza konkretnego podmiotu, który wyłonił się jako rezultat uwspólnienia wiedzy, co staje się w następstwie intersubiektywnej przekładalności różnych perspektyw poznawczych. Z kolei postmoderniści kwestionują taką możliwość. Dla nich obiektywizacja wiedzy społecznej nie polega na wyłonieniu się nowego, innego podmiotu, lecz na uzgodnieniu przez uczestników dyskursu społecznego wspólnej definicji sytuacji odnoszącej się do określonego fragmentu rzeczywistości społecznej. W konsekwencji taka obiektywizacja ma charakter relatywny, fragmentaryczny i temporalny.

Nie prowadzi do pojawienia się nowego podmiotu, ale do wyłonienia się określonego dyskursywnego pola, które istnieje tak długo, jak długo trwa dyskurs.

Drugi mechanizm polega na tym, że określony segment wiedzy społecznej zostaje utrwalony przez jej praktyczne i celowe zastosowanie w odniesieniu do jakiegoś fragmentu rzeczywistości społecznej. Przykładem może być przyjęcie programu naprawczego szpitala na podstawie wiedzy zespołu ekspertów. Obiektywizacja wiedzy polega w tym przypadku na tym, że jest ona praktycznie użyta w stosunku do określonego przedmiotu, obiektu oddziaływania. Oczywiście, aby tak się stało, musi nastąpić uwspólnienie określonego zasobu wiedzy, z tym że to uwspólnienie dokonuje się po to, aby można było podjąć z góry założone praktyczne działanie.

W moim przekonaniu każda z tych możliwości może występować i występuje w praktyce. Tym samym nie uważam za przeciwstawne stanowisk, które akcentują znaczenie jednej z nich. Dopuszczam je, ale nie na zasadzie wyłączości. Uważam zatem, że wiedza społeczna jest obiektywizowana przez uwspólnianie i może to przyjmować różne formy. Mało tego, w istocie uwspólnienie wiedzy w jeden z możliwych sposobów może prowadzić w dalszej konsekwencji do jej uwspólnienia w inny sposób. To odpowiada mojemu przekonaniu, że wiedza społeczna może być wykorzystana na różne sposoby, w zależności do tego, jak się rozumie i ujmuje rzeczywistość społeczną, do której wiedza się odnosi.

Z jednej strony sytuację podmiotu (grupy podmiotów) określają możliwości jego działania, a z drugiej strony to, jak podmiot (grupa podmiotów) ujmuje (postrzega) przedmiot oddziaływania (rzeczywistość społeczną), kształtuje strukturę sytuacji działania. Określony sposób komunikacji między uczestnikami

sytuacji (sposób uwspólniania ich wiedzy), jak słusznie twierdzi Elinor Ostrom [2012], zmienia kształt sytuacji decyzyjnej. Komunikacja społeczna jest nie tylko wymianą informacji, ale też interakcją, z której wynika mniej lub bardziej trwała relacja między jej uczestnikami. A to ma wpływ na ich tożsamość (podmiotowość). W tym procesie mamy przejście od subiektywności do obiektywności i ponownie do (nowej) subiektywności.

Poznanie w ekonomii

Mark Blyth [2011, s. 84-85] twierdzi, że większość badaczy społecznych, a więc także ekonomistów, przyjmuje następujące cztery fundamentalne założenia: (i) żyjemy w świecie równowagi (statyki) a nie nierównowagi (dynamiki); (ii) przyczynowość w tym świecie jest linearna; (iii) zmiana jest przejawem nieliniowości, co oznacza, że wywołują ją czynniki zewnętrzne; (iv) a jej rezultatem jest rozkład normalny. Dla tego dominującego w naukach społecznych, w tym w ekonomii neoklasycznej, schematu eksplanacyjnego Blyth używa akronimu ELEN – *equilibrium, linear (causes), exogenous (variables), normally (distributed)*. Przedstawiając ten sposób teoretyzowania, pyta: „...a co jeśli żyjemy w świecie, który pozostaje w nierównowadze i jest dynamiczny, w którym przyczyny są endogeniczne i nieliniarne oraz rezultaty nie są zgodne z rozkładem normalnym” [tamże, s. 86].

Blyth podkreśla, że zwolennicy teorii opartych o założenia schematu ELEN, które sam jednoznacznie kontestuje, dostrzegają zachodzące w świecie głębokie zmiany, ale uważają, że są one rzadkie i są powodowane zewnętrznymi wydarzeniami. Są odchyleniem od stanu normalnego, od średniej, po którym stan systemu przyjmuje nową równowagę. Dlatego posługują się oni conceptami „zależności od ścieżki” (*path-dependence*) oraz „przerywanej równowagi” (*punctuated equilibrium*). Pierwszy z nich ma wyjaśnić systemową ciągłość, drugi zmianę. Przykładem tego sposobu wyjaśniania społecznej zmiany prowadzącej do nowego stanu równowagi są konsekwencje II wojny światowej dla globalnego porządku. Blyth uważa, że tego rodzaju interpretowanie zmian społecznych przypomina wyjaśnienie zmian przyrody spowodowane wydarzeniem katastroficznym, jak np. wyginięcie dinozaurów spowodowane uderzeniem meteorytu w Ziemię [tamże, s. 85-86].

Przenosząc to krytykowane przez Blytha podejście na grunt analityki, można uznać, że zadaniem ekonomisty jest uchwycenie dla badanych zjawisk stanu normalnego, który można analitycznie rozpoznać poprzez ustalenie wielkości średnich i odchyłeń standardowych. Słabość takiego podejścia podkreśla m.in. Frans Willekens [2018, s. 46]. Stwierdził, że wyjaśnianie w ten sposób zjawisk demograficznych jest zawodne i dlatego w demografii wskazane jest zastąpienie podejścia typologicznego szerszym podejściem, które określił jako „*population thinking*”, a którego zasadą jest

wyjaśnianie zjawisk demograficznych nie przez wielkości średnie dla danej populacji, ale przez uchwycenie różnic między jednostkami i rozpoznanie wynikającej z tego ewolucji.

Blyth uważa, że faktycznie badacz społeczny ma do czynienia z trzema różnymi światami [2011, s. 90-91]: (i) znanym światem obserwowalnych zjawisk (*generators*) i mierzalnego prawdopodobieństwa; (ii) światem rozkładów gruboogonowych („*fat-tailed*” *distribution*), w którym przeważa niepewność a nie ryzyko; (iii) oraz światem, w którym zakładamy jakąś formę „normalności”, pomimo tego, że dominuje w nim niepewność.

Tylko w pierwszym z wyróżnionych przez Blytha światów spełnione są założenia modelu ELEN. To świat równowagi, ciągłości i wysokiego prawdopodobieństwa. Świat drugi, w którym zasadniczo żyjemy i badacze społeczni mają z nim faktycznie do czynienia, to świat nieergodyczny, z charakteryzującą go niestabilną przyczynowością – w wyniku zachodzących w nim zmian strukturalnych. W takim świecie dowolna liczba obserwacji nie przybliży nas do „prawdziwej” wartości badanej zmiennej (wielkości średniej i oczekiwanego odchylenia), ponieważ taka wartość nie istnieje [Taleb, Pilpel 2003, s. 14].

W tym kontekście Blyth stawia kolejne kluczowe pytanie: w rozumieniu którego z tych trzech światów mogą nam pomóc nauki społeczne? W czym mogą nam one pomóc, jeśli niepewność, złożoność i nielinearność uznamy za typowane warunki ludzkiego działania? Jego własna odpowiedź na to pytanie jest następująca: podstawowe znaczenie mają idee, które powinny być w centrum naszego badawczego instrumentarium [2011, s. 94]. I podkreśla [tamże, s. 96], że idee mogą być postrzegane jako uzupełnienie przyjętych ram poznawczych (*frameworks*). Wypełniają one rolę podstawowych mediów, służących aktorom do interpretacji świata i formowania (*construct*) jego stabilności.

Dla mnie świat jest jeden, ale możliwe są trzy różne sposoby jego pojmowania (obiekt, system, modalność) i związane z nimi rodzaje oddziaływania, co wiąże się także z występowaniem różnego typu ról-aktorów: obserwatora, uczestnika, obserwatora-uczestnika. W ślad za tym generowane są różne rodzaje wiedzy, które są stosowane w odmiennym trybie i przez różnych aktorów życia społecznego.

Tabela 1. Tworzenie i rodzaje wiedzy społecznej

Ujęcie rzeczywistości	Rola poznającego podmiotu	Wiedza	Polityka (tryb)	Proces zmiany społecznej
Obiekt	Obserwator	Analityczna	Administrowanie	Oscylacja
System	Uczestnik	Strukturalna	Współzarządzanie	Strukturalne dopasowanie
Modalność	Uczestnik – obserwator	Modalna	Współrządzenie	Ewolucja

Źródło: Opracowanie własne.

Zgadzam się z Blythem w tym, że idee pozwalają uspójniać świat społeczny, w jakimś stopniu – pomimo kontyngentności – go „unormalniać” i stabilizować (utrzymywać w stabilnej nierównowadze), a także umożliwiać zarządzanie jego fragmentami. Problem widzę w tym, że Blyth nie określa jak te idee się wyłaniają i jak oddziałują. Sygnalizuje co prawda, że instytucje są zaludnione (*populated*) przez uczące się podmioty, które wykazują się refleksyjnością i celowo kształtują swoje otoczenie [tamże, s. 97]. To dla mnie jednak dalece niewystarczające. Brakującym elementem jest tu międzypodmiotowy dyskurs, myślenie modalne i społeczne imaginarium.

Społeczne imaginarium jest pochodną dyskursu, interpretacji i wyobraźni. Jego wykreowanie wymaga wielu różnych aktorów. Ciekawe jest spojrzenie na to wybitnego niemieckiego filologa Hansa Gumbrechta. Píše o tym tak [2003, s. 5-6]: „...praktyka filologiczna generuje pragnienie obecności, pragnienie fizycznego i przestrzennego odniesienia do rzeczy innego świata (włączając w to konkretne teksty), i takie pragnienie obecności jest w istocie podstawą, na której filologia może wywoływać efekt dotykalności (a czasem nawet wytwarzać ją rzeczywiście)”. Szczególnie istotne w podejściu Gumbrechta jest współwystępowanie pragnienia uobecnienia obiektu i wyobraźni. To oznacza, że filolog nie może tylko duchowo interpretować badanego obiektu, ale powinien go także fizycznie uprzystępnąć, dając szansę innym na jego poznanie. Bez takiej pracy wykonywanej przez filologów mamy do czynienia z „kryzysem reprezentacji” określonego zakresu dziedzictwa literackiego w teraźniejszości, a tym samym nieobecnością składowej potencjału kulturowego. Gumbrecht [tamże, s. 23], przywołuje myśl Wolfganga Isera [1991, s. 377-378], który podkreśla, że uruchomienie wyobraźni wymaga bodźca, który wynika z intencji danego podmiotu. Jednakże, jeśli wyobraźnia jest zbiorowo pobudzana, żaden podmiot nie może sam w pełni wyznaczyć jej kierunku i jej wytworów.

Dla mnie to znaczy, że przeszłość kształtuje teraźniejszość, przez żywą obecność w niej dziedzictwa: obecność fizyczną, ale także wynikającą z jego nowej, twórczej interpretacji, łączącej wiedzę i wyobraźnię. Takiej interpretacji, która wpływa na społeczne imaginarium, kształtuje je. Wyznacza ono ścieżkę przyszłości. Tym szerszą, czym więcej aktorów aktywnie uczestniczy w formowaniu danego imaginarium. Siła społecznego imaginarium wynika z jego zakorzenienia w przeszłości, jej współczesnego uobecnienia w formie dziedzictwa i jego twórczej interpretacji. Tak kształtowane społeczne imaginarium służy podtrzymywaniu porządku społecznego.

Nicolai Hartmann [1953] krytycznie i celnie skomentował zagrożenia związane z uprawianiem nauki w oparciu o *a priori* przyjęte założenia, z których następnie dedukcyjnie wyprowadzane są konceptualne ramy. Píše o tym tak [tamże, s. 8]: „Kiedy ludzki umysł czuje się w posiadaniu najwyższych uniwersalnych prawd, łatwo dochodzi do wniosku, że może wywieść z tych prawd wszystko to, czego nie wie jak wyprowadzić z doświadczenia”. To odzwierciedla nasze pragnienie ujęcia świata jako zjednoczonego i jednolitego. Ale świat nie chce poddać się temu pragnieniu. Nie jest takim,

jakim ludzie chcieliby go widzieć. Nasze pragnienie jedności świata okazuje się iluzją. Ale byłoby nierozumne arbitralne uznanie, że żaden rodzaj jego jedności nie istnieje. Nie jest to jednak jedność, którą umysł chciałby stworzyć. Natura jedności świata nie jest jednością pojedynczego obiektu, ale jednością wielości [tamże, s. 60]. Określiłbym to jako uspojnioną różnorodność.

Hartmann [tamże, s. 27] proponuje odróżnienie „rzeczywistości możliwej” (*real possibility, Realmöglichkeit*) od „rzeczywistości faktycznej” (*actual reality, Realvirlichkeit*). Ta pierwsza kategoria nie ma esencjonalnego charakteru, ale odzwierciedla ogół okoliczności występujących w danym czasie w rzeczywistym kontekście (*context*). Ta druga nie jest rozumiana antropomorficznie, czyli jako celowy rezultat ludzkiej inteligencji i działania, lecz jako złożone następstwo rozległych (*far-flung*) kontekstowych uwarunkowań. Taka ontologia jest przeciwieństwem analizy bazującej na *a priori* przyjętych kategoriach, za pomocą których chcemy ująć strukturę. To postulowane przez Hartmanna podejście on sam nazywa „analizą modalną” (*modal analysis*).

Podobne stanowisko w kwestii poznania naukowego zajmuje Henri Bergson [1988]. Jego pogląd dobrze oddaje następujące twierdzenie [tamże, s. 109]: „...więcej się zawiera w ruchu niż w następujących po sobie położeniach przypisywanych poruszającemu się przedmiotowi, więcej w stawaniu się niż w formach, przez które kolejno się przechodzi, więcej w ewolucji formy aniżeli w formach powstających jedna po drugiej. Filozofia mogłaby więc z elementów pierwszego rodzaju wyprowadzić elementy drugiego rodzaju, lecz nie odwrotnie: to od pierwszego rodzaju powinno wyjść rozważanie. Ale intelekt odwraca porządek obu członów, i w tej kwestii filozofia starożytna postępuje podobnie jak intelekt. Umiejscawia się więc w tym, co nieruchome, zajmując się tylko Ideami”.

Bergson domaga się badania rzeczywistości pozostającej w ruchu, a więc przede wszystkim tego, co zmienne a nie, co wieczne, akcentując mocno związek między tym, co możliwe i tym, co realne. Píše o tym tak [tamże, s. 27]: „Jeśli pozostawimy na boku systemy zamknięte, podporządkowane prawom czysto matematycznym, możliwe do wyizolowania, jako że trwanie nie ma na nie wpływu, i jeśli będziemy rozważać całość konkretnej rzeczywistości lub po prostu świat ożywiony, a tym bardziej sferę świadomości, stwierdzimy, że w możliwości każdego z kolejnych stanów zawiera się więcej, a nie mniej niż w ich realności”. I jeśli odrzuci się takie rozumienie świata i wynikającą perspektywę poznawczą, zastępując ją apriorycznymi założeniami, to w konsekwencji tak ukonstruowane pojęcia i intelektualne konstrukty tracą związek z czasem. „Wkraczają one (...) w wieczność; ale to, co w nich wieczne, stanowi jedność z tym, co w nich nierealne” [tamże, s. 110].

Paul Ricoeur [1992, s. 19] uważa, że działalność analityczna jest wycinkiem łuku interpretacyjnego, w którym potrzebne są też różnego rodzaju działania poznawcze, które pozwalają połączyć wyjaśnienie ze zrozumieniem. Człowiek – według niego – przynależy tak do świata *bios*, jak i świata *logos*, do natury

i kultury. Ta druga przynależność człowieka powoduje, że pomiędzy motywem i działaniem istnieje związek logiczny, ale nie ma tu związku przyczynowego [tamże, s. 21]. Działanie jest zawsze uwikłane w okoliczności, a jego wynik nie jest przewidywalny. Aby uczynić je skutecznym, ludzie dążą do tego, aby warunki swego działania zamknąć w określonych ramach, wykreować system zamknięty, w którym relacja między stanem początkowym, działaniem i stanem końcowym będzie kontrolowana [tamże, s. 24]. Aby wyjaśnić, staramy się ująć rzeczywistość w formę systemu zamkniętego (*box*), w którym ruch przebiega według danych i rozpoznanych reguł.

Rozumienie jednak temu się wymyka. Ricoeur przekonująco to ukazuje poprzez porównanie ludzkiego działania do tekstu. Píše o tym następująco [tamże, s. 26]: „...z jednej strony pojęcie tekstu jest dobrym paradygmatem dla ludzkiego działania, a z drugiej strony działanie jest dobrym odnośnikiem dla dowolnego rodzaju tekstów. (...) ludzkie działanie jest pod wieloma względami quasi-tekstem. Rozprzestrzenia się ono w sposób przypominający utrwalanie charakterystyczne dla pisma. Odrывая się od działającego, działanie uzyskuje autonomię podobną do autonomii semantycznej tekstu. Pozostawia ono ślad, zamię. (...) Tak jak tekst, którego znaczenie jest oderwane od początkowych warunków jego tworzenia, ludzkie działanie ma wagę, która nie sprowadza się do jego doniosłości w początkowej sytuacji jego powstania, ale pozwala na ponowne wpisywanie jego sensu w nowe konteksty. Ostatecznie działanie jako tekst jest dziełem otwartym, skierowanym do nieograniczonego szeregu możliwych „czytelników”. Działanie nie jest więc tylko wypełnianiem określonej roli zgodnej z danym tekstem, ale jednocześnie otwiera przestrzeń, w której pojawia się jego nowa interpretacja, a tym samym nowe odczytanie roli. Ten pierwszy wymiar podlega wyjaśnianiu, ten drugi wymaga rozumienia. Wyjaśnianie wymaga schematu, przyjęcia określonej perspektywy poznawczej, z której wynikają określone pytania i narzędzia poznawcze [tamże, s. 28]. Jednak działanie wybiega poza ten schemat (*out of the box*), tworzy tym samym nową sytuację, nową opowieść. Możemy ją zrozumieć lub nie, ale nie da się jej wyjaśnić [tamże, s. 29].

W mojej terminologii społeczna czasoprzestrzeń otwiera się i zmienia. Możemy ją próbować opisać, ale nie wyjaśnić. To będzie możliwe dopiero, kiedy się ustrukturyzuje (zinstytucjonalizuje) i ujawnią się reguły ją organizujące. Ricoeur ujmuje ten moment tak, że wyjaśnienie stanie się znów przydatne, gdy zrozumienie utknie w martwym punkcie [tamże, s. 30]. Wyjaśnianie wymaga uprzedmiotawiania poznawanego świata, rozumienie odzwierciedla jego podmiotowość, której całkowicie wyłączyć się nie da. W tym tkwi sens łuku interpretacyjnego. Gdyby spojrzeć na ten łuk od strony uczestniczących w nim aktorów, to odnajdziemy w jego naciąganiu role obserwatorów, uczestników oraz obserwatorów-uczestników.

Koresponduje z tym argumentacja Ericha Fromma [1994], który także podkreśla, że człowiek przynależy nie tylko do świata natury, ale również do świata kultury, że należy go pojmować

podmiotowo, a nie tylko przedmiotowo, że człowiek nie jest nieskończenie plastyczny, nie jest marionetką we władaniu instytucji. I konkluduje swój wywód następująco [tamże, s. 26]: „Gdybyśmy przyjęli, że nie ma ludzkiej natury (poza naturą ujętą w terminach podstawowych potrzeb fizjologicznych), jedyną możliwą psychologią byłby radykalny behawioryzm zadowolający się opisywaniem nieskończonej liczby wzorców zachowania lub psychologia mierząca jedynie ilościowe aspekty ludzkiego zachowania”. A to wykluczałoby możliwość poddawania osądowi porządku społecznego z punktu widzenia dobra. Aksjonormatywne odniesienie i społeczne imaginarium nie miałyby miejsca i sensu.

Badania i ekonomiczne imaginarium

Luc Boltanski i Ève Chiapello [2005, s. 19] podkreślają, że składnikiem dominującego ekonomicznego imaginarium stało się przekonanie, że ekonomia stanowi sferę autonomiczną, niezależną od moralności, poddaną prawom pozytywnym. I to oddzielenie ekonomii od moralności i za jednym zamachem włączenie do niej opartej na rachunku korzyści moralności konsekwencjalistycznej (utilitarnej) dawało sankcję moralną działaniom ekonomicznym na mocy samego faktu ich dochodowości.

Coraz większe grono uznanych i poważanych ekonomistów przeciwstawia się temu i stara się to skorygować tak w wymiarze teoretycznym, jak i praktycznym. Przejawem tego jest debata i prace nad innymi niż PKB miarami rozwoju i dobrobytu. Sens tych wysiłków dobrze oddaje następująca myśl zawarta w syntezie głośnego raportu OECD „Poza PKB. Mierzmy to, co ma znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego” [Stiglitz, Fitoussi, Durand 2019, s. 8]: „...to, co mierzymy, wpływa na to, co robimy. Jeśli mierzymy rzeczy niewłaściwe, to będziemy działać źle. A jeśli czegoś nie mierzymy, to nie zwracamy na to uwagi i postępujemy tak, jak gdyby dany problem w ogóle nie istniał”.

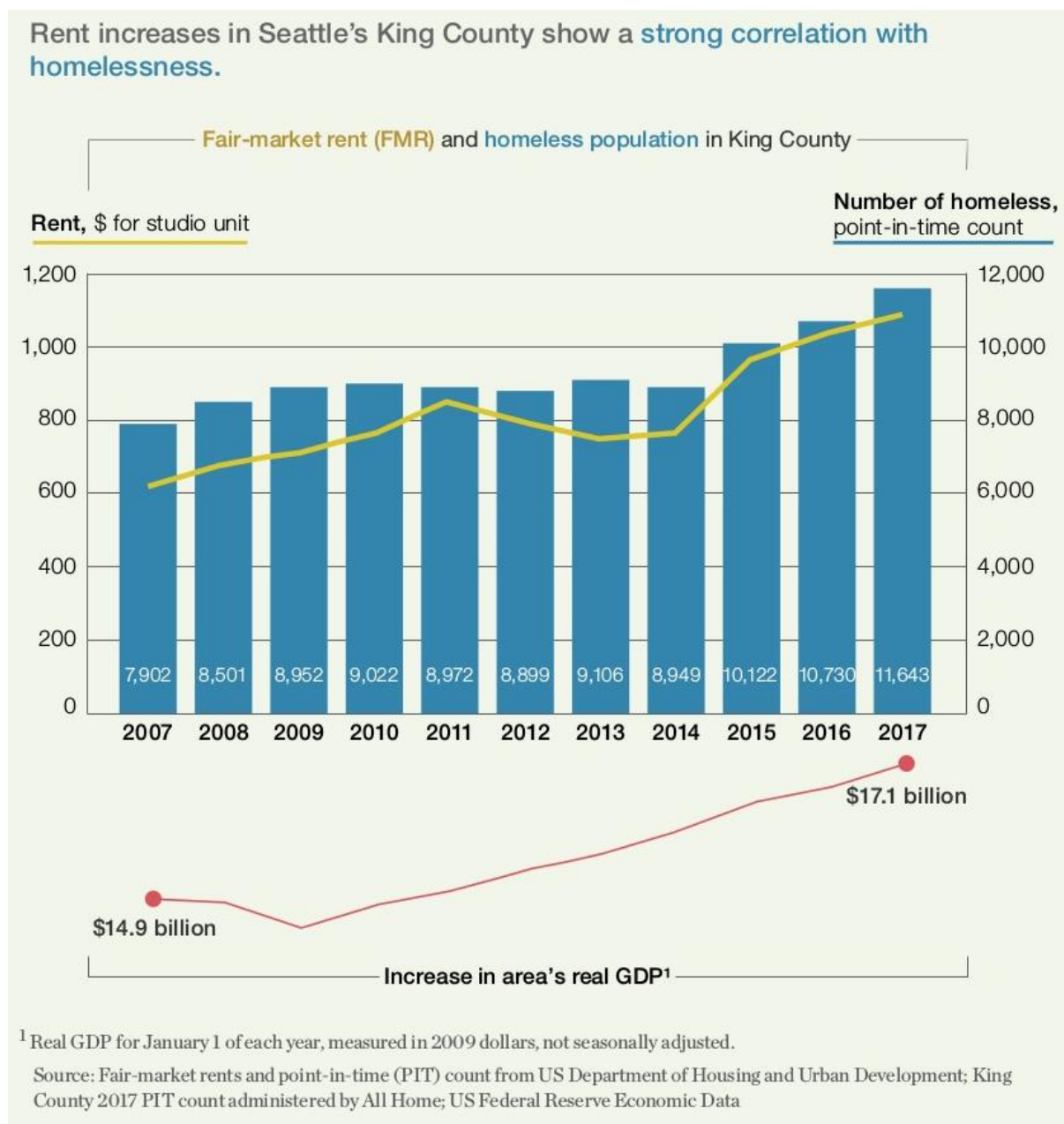
Wynikają z tego co najmniej dwa fundamentalne wnioski dla badań ekonomicznych:

1. Mierzenie musi odnosić się do rzeczywistych problemów, ma służyć rozpoznaniu rzeczywistego przebiegu zjawisk, a nie potwierdzaniu apriorycznie przyjmowanych kategorii i założeń. A to oznacza, że obowiązkiem badacza jest czytelne sprecyzowanie swojej perspektywy poznawczej, w której nie może być afaktycznych założeń, oraz taki dobór narzędzi badawczych, które logicznie wynikają z przyjętej perspektywy, ale też pozwalają na rzetelne i wnikliwe wyjaśnienie zjawisk, które są przedmiotem badania. Badacz musi też uznać, że przyjęta przez niego perspektywa nie jest jedynie możliwą: dobrze sprecyzowana ma swoje zalety, ale też ograniczenia. Dlatego też jego obowiązkiem jest otwarte konfrontowanie wyników swoich badań z wynikami badań badaczy, którzy przyjmują inną perspektywę badawczą.

2. Mierząc nie możemy pominąć tego, co właściwe i co niewłaściwe, co dobre i co złe. Powtórzę: „Jeśli mierzymy rzeczy niewłaściwe, to będziemy działać źle”. Badacz nie powinien abstrahować od aksjonormatywnego ładu, musi być świadomy, że on istnieje. A to w praktyce oznacza odniesienie do społecznego imaginariusium i przyjęcie, że działalność badawcza w jakimś stopniu może wpływać na jego treść.

Znaczenie tych wniosków chcę zobrazować wynikami dwóch aktualnych analiz.

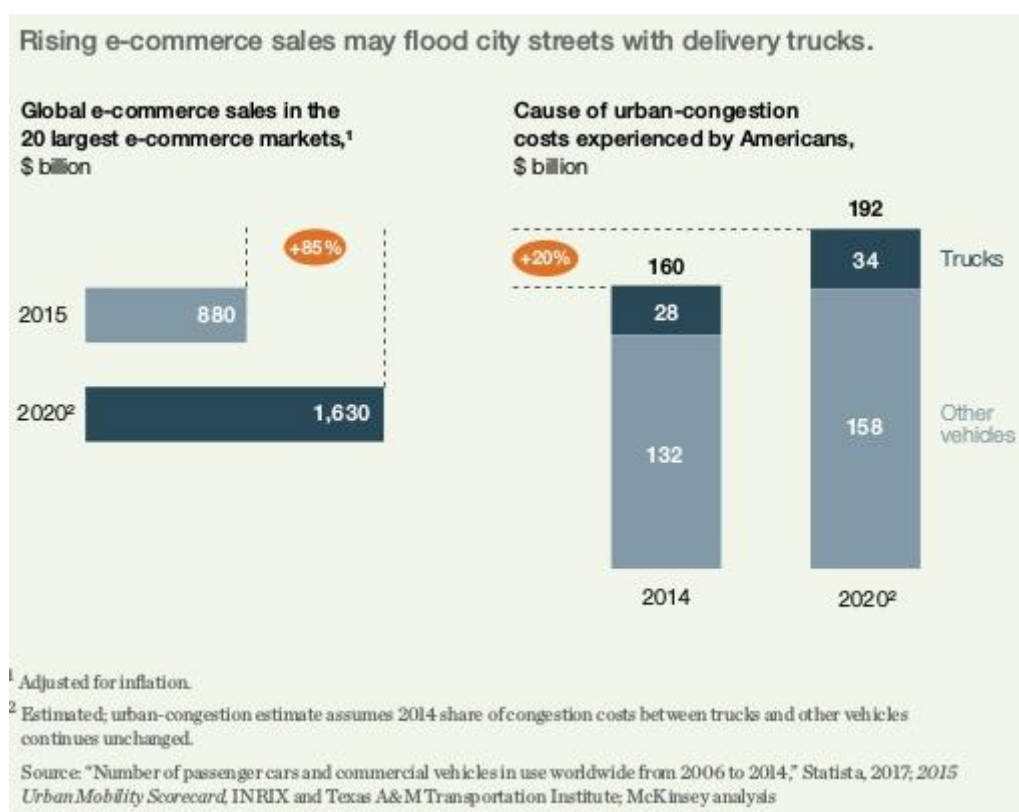
Przykład 1.



Źródło: Stringfellow, Wagle, Wearn [2018, s. 14].

Wyniki badań przeprowadzonych w USA wykazują, że w konkretnych analizowanych przypadkach wysoki wzrost gospodarczy wiąże się ze wzrostem bezdomności, w następstwie podniesienia rynkowych czynszów (*fair-market rent*, FMR), napędzanego z kolei napływem dużej liczby dobrze wynagradzanych pracowników o kompetencjach cyfrowych. To pokazuje fałszywość „teorii skapywania” (*trickle-down theory*) i rozpowszechnianego przez wielu ekonomistów poglądu o tym, że wzrost gospodarczy przysparza korzyści wszystkim, choć w nierównym stopniu (*trickle-down economics*). A w konkretnym przypadku przedstawiony wynik analizy powinien skłaniać decydentów do zastanowienia się, jak rzeczywiście wygląda ekonomiczna dostępność mieszkań na ich terenie i co mogą zrobić w tym zakresie (*affordable housing*). I jeśli problem w danym mieście jest poważny i narasta, to kwestia mieszkaniowa powinna stać się fragmentem strategii jego rozwoju i składową miejskiego imaginarium.

Przykład 2:



Źródło: Bouton, Hannon, Knupfer [2018, s. 15].

Drugi przykład pokazuje, że sukces ekonomiczny, jakim jest znaczący wzrost obrotów e-handlu, prowadzi do zaostrenia problemu niewydolności komunikacyjnej w miastach. A tym samym pogorszenia jakości życia mieszkańców. I w tym konkretnym przypadku PKB niewątpliwie wzrósł, ale jakość życia się obniżyła. Wynika z tego refleksja dotycząca zarówno tego, jak należy badać zjawiska związane z gospodarką cyfrową, jak i tego, co powinno być dla badacza aksjonormatywnym

odniesieniem. Tym bardziej, że kwestia przeciążenia komunikacyjnego stała się powszechnie składową miejskiego imaginarium i nie ma możliwości dalszego lekceważenia jej przez władze miejskie. Zatem muszą one zastanowić się, jak godzić postępującą cyfryzację z warunkami życia mieszkańców.

Obydwa przykłady wskazują, że podejmując badania społeczne, w tym ekonomiczne, należy odpowiedzialnie zastanowić się, co ma być przedmiotem badania, jakie pytania stawiamy i jakim językiem się posługujemy, aby uzyskana w badaniach wiedza była naukowo rzetelna i społecznie znacząca [Sztander-Sztanderska 2018]. Przyczyniała się tak do wyjaśnienia, jak i do zrozumienia – posługując się językiem Paula Ricoeura. Idzie o to, aby przyjmować postawę empiryczną i krytyczną, unikać uznawania czegokolwiek za oczywiste i bezdyskusyjne, nie ulegać pozorom – o czym ciekawie na przykładzie badania polityki publicznej pisze Karolina Sztander-Sztanderska [2018, s. 16]. I pamiętać, że pozornie techniczny i neutralny język ma swoje społeczne konsekwencje [tamże, s. 18].

Badania społeczne prowadzimy nie tylko po to, aby poznawać i wyjaśniać zjawiska oraz opisywać zmieniający się świat, ale także, aby wносить analityczny wkład do szerszego dyskursu. Idąc tropem myśli Luca Boltanskiego i Ève Chiapello oraz posługując się ich argumentacją [2005, s. 104], uważam, że jeśli nie ma takiego dyskursu, jeśli nie rozwijamy myślenia modalnego, to tkwimy w zakodowanym „systemie”, który „jest już tylko gigantycznym symulakrem”, który nie może już zostać wymieniony na to, co rzeczywiste, lecz wymienia się sam na siebie w nieprzerwanym obiegu pozbawionym referencji i granic. Celnie wypowiada się na ten temat Elżbieta Mączyńska [2018], podkreślając, że bez aksjonormatywnego dyskursu dochodzi do kulturowego regresu, zamknięcia w dotychczasowych ramach systemowych (*lock-in effect*), co blokuje rozwój [por. Hryniewicz 2012].

Do wiązania badań społecznych z aksjonormatywnym dyskursem i formowaniem społecznego imaginarium przekonuje Paul H. Dembiński [2019]. Jego studia o negatywnych konsekwencjach finansjalizacji współczesnej gospodarki są szeroko komentowane i cenione. Opowiada się za postrzeganiem rzeczywistości gospodarczej i finansowej [tamże, s. 103]: „...nie jako samoistniejącej i wyalienowanej, ale jako sfery powiązanej zarówno z uniwersum społecznym, jak i z klimatem intelektualnym, światem pojęciowym i światem wartości, jaki funkcjonuje w danym społeczeństwie”.

Podsumowanie

Hegemonia starego imaginarium oznacza, że makroekonomiczne ramy rozmywają się, przestają „działać”, przestają wypełniać swoje funkcje. A tym samym coraz więcej nam wolno i coraz mniej możemy. W rezultacie dominujące siły rynkowe nie napotykają wystarczającej przeciwwagi. Napędzają stany niestabilnej nierównowagi, którym coraz trudniej zapobiec i zaradzić. Jednym z tego przejawów jest wyłanianie się organizacji gospodarczych, które kapitałowo są potężniejsze niż państwa. Stają się

przez to za duże, by upaść, ale także za duże, by je kontrolować oraz za duże, by nimi zarządzać. To one narzucają reguły gry i przebieg dyskursu ekonomicznego. Gdy one dominują, gospodarka i obroty mogą nadal rosnąć, ale społeczny efekt gospodarowania już nie, co znajduje odzwierciedlenie w haśle „*high growth, low impact*” (wysoki wzrost, niskie społeczne korzyści), które dobrze oddaje zasadniczy problem nowoczesnej gospodarki.

Stare teorie i idee gospodarcze nie pasują do nowej rzeczywistości. Przy ich użyciu nie można kształtować odpowiednich ram makroekonomicznych. Potrzebujemy nowego ekonomicznego imaginarium, żeby poprzez politykę publiczną oddziaływać na gospodarowanie – po to, aby zapobiegać występowaniu stanów niestabilnej nierównowagi.

Takie imaginarium może się wyłonić tylko jako efekt dyskursu toczonego w określonej społecznej czasoprzestrzeni, którego zadaniem (celem) ma być jej formowanie w taki sposób, aby różni aktorzy społeczni mogli i byli w stanie się upodmiotowić. Obecnie ekonomiczne dominujące (hegemoniczne) imaginarium niszczy taką czasoprzestrzeń; jest ona rozrywana. Dyskurs, który pozwoli ją kreować, musi dotyczyć reinterpretacji podstawowych kategorii nauk ekonomicznych oraz pokrewnych nauk społecznych, w tym takich jak wartość, pieniądz, własność, produktywność, efektywność czy rozwój. I nie chodzi o nowe definicje, ale o nowe ujęcia treści tych pojęć. Tylko w ten sposób można będzie stopniowo wygenerować nowe reguły, czyli makroekonomiczne ramy gospodarowania.

Na potrzebę ewolucyjnego podejścia do interpretacji znaczenia podstawowych pojęć ekonomicznych zwraca uwagę m.in. Frank Moulaert i pozostali autorzy ważnego raportu na temat społecznych innowacji [Moulaert i in. 2017, s. 14]. Ich zdaniem znaczenie konceptów ulega historycznym przemianom i jest instytucjonalnie warunkowane. Zrozumienie przeszłych znaczeń i ich wpływu na znaczenia współczesne oraz wynikające z nich idee i praktyki, wymaga rozpoznania ich w kontekście filozofii i ruchów społecznych danej epoki.

Dyskurs, który ma się przyczynić do modyfikacji makrospołecznych ram gospodarowania, musi być otwarty. To nie znaczy, że każdy aktor ma brać w nim udział, ale nikt nie powinien być z urzędu z niego wykluczony. Jak sądzę, da się wyróżnić kilka zasadniczych faz takiego aksjonormatywnego dyskursu: 1) rozpoznanie sprzeczności systemu gospodarczego; 2) sformułowanie dylematów; 3) kreowanie nowych perspektyw poznawczych; 4) otwarta debata nad ich adekwatnością; 5) proponowanie nowych makrospołecznych ram gospodarowania; 6) uzgadnianie niezbędnych działań.

Wskazane fazy dyskursu nie są w żadnej mierze krokami uprzednio obranej procedury. To intuicyjnie (nie analitycznie) przyjęte etapy złożonego i słabo ustrukturyzowanego procesu społecznego. Procesu, który niekoniecznie musi się rozwinąć, który może zostać zatrzymany. Tu nie ma determinizmu, dominuje kontyngencja. Tak może być, ale nie musi.

Co ważne, ten dyskursywny proces nie odnosi się tylko do poziomu gospodarki w skali makro. Obejmuje również jej poszczególne segmenty i wymiary, dotyczy także przedsiębiorstwa i natury przedsiębiorczości. Bez zmian na tym poziomie gospodarowania żadna zmiana systemu gospodarczego nie może się dokonać. W historii bywało i tak, że to od zmian mikro rozpoczynał się proces całościowej przemiany, czego przykładem może być wprowadzenie produkcji taśmowej.

W systemach społecznych, w tym gospodarczych, zmiany odcinkowe się sprzęgają i przenikają, meandrycznie wiodąc do zmiany ogólnej. Przenikają się także, a może nawet głównie, zmiany mentalne (kulturowe) i materialne (cywilizacyjne). Trafnie komentuje to Frederic Laloux [2015, s. 22], podkreślając, że typy organizacji wynalezione na przestrzeni wieków wiązały się zawsze z dominującym w danym okresie światopoglądem i stanem świadomości.

Współcześnie zawodzi model gospodarowania, w którym efektywność tak góruje nad produktywnością, że ją osłabia i ruguje, zatem pożądane zmiany nie dokonają się bez innego spojrzenia na przedsiębiorstwo i przedsiębiorczość. To intelektualny grunt, na którym osadzona jest koncepcja Firmy-Idei [Hausner, Zmyślony 2015]. Jeśli tak na to spojrzeć, to – nawiązując do przywołanej tezy Frederica Laloux – sposób ekonomizowania staje się zarazem sposobem życia, niezależnie od tego, czy uświadamiamy to sobie, czy nie.

Trzeba w ekonomii odbudować i ożywić tradycję jej zakorzenienia w filozofii moralnej. Ekonomia nie może analizować tylko efektywności i wzrostu, musi rozpatrywać przede wszystkim jakość życia i rozwój. Przyjęte w niej perspektywy poznawcze i związane z nimi pojęcia powinny sprzyjać upodmiotowieniu jednostek i wspólnot, podczas gdy dzisiaj wspierają ich uprzedmiotowienie. Ekonomia ma być przede wszystkim „ekonomią wartości” [Hausner 2019a]. Wtedy będzie służyć generowaniu wartości ekonomicznej i podtrzymywalności działalności gospodarczej człowieka.

Bibliografia

Bergson Henri [1988]: *Pamięć i życie*, Instytut Wydawniczy PAX: Warszawa.

Blyth Mark [2011]: *Ideas, Uncertainty, and Evolution*, [w:] Daniel Béland, Robert Henry Cox (red.): *Ideas and Politics in Social Science Research*, Oxford University Press: New York, s. 83-101.

Boltanski Luc, Chiapello Ève [2005]: *Nowy duch kapitalizmu*, „Kronos” nr 2, s. 9-108.

Bouton Shannon, Hannon Eric, Knufer Stefan M. [2018]: *The Congestion Penalty from Urban Success*, „McKinsey Quarterly”, nr 2, s. 15-16.

Dembiński Paul H. [2019]: *Wystąpienie doktora honoris causa prof. Paula H. Dembińskiego*, [w:] Profesor Paul H. Dembiński, SGH: Warszawa, s. 99-104.

Fromm Erich [1994]: *Niech stanie się człowiek. Z psychologii etyki*, PWN: Warszawa, Wrocław.

- Gumbrecht Hans U.** [2003]: *The Powers of Philology. Dynamics of Textual Scholarship*, University of Illinois Press: Urbana, Chicago.
- Hartmann Nicolai** [1953]: *New Ways of Ontology*, Henry Regnery Company: Chicago.
- Hausner Jerzy** [2019a]: *Spółeczna czasoprzestrzeń gospodarowania. W kierunku ekonomii wartości*, Wydawnictwo Nieoczywiste: Warszawa.
- Hausner Jerzy** [2019b]: *Wystąpienie z okazji nadania tytułu doktora honoris causa Szkoły Głównej Handlowej*, [w:] Profesor Jerzy Hausner, SGH: Warszawa.
- Hausner Jerzy, Zmyślony Mateusz** [2015]: *Firma-Idea – nowe podejście do wartości w biznesie*, Fundacja Gospodarki i Administracji Publicznej: Kraków.
- Hryniewicz Janusz T.** [2012]: *Stosunki pracy w polskich organizacjach*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Iser Wolfgang** [1991]: *Das Fiktive und das Imaginäre: Perspektiven literarischer Anthropologie*, Suhrkamp: Frankfurt am Main.
- Laloux Frederic** [2015]: *Pracować inaczej. Nowatorski model organizacji inspirowany kolejnym etapem rozwoju ludzkiej świadomości*, Wydawnictwo Studio EMKA: Warszawa.
- Mączyńska Elżbieta** [2018]: *Modele kapitalizmu – granice ewolucji. Wybrane refleksje na tle studiów literatury przedmiotu*, [w:] Jerzy Kleer, Elżbieta Mączyńska (red.): *Państwo w warunkach przesilenia cywilizacyjnych*, Komitet Prognoz Polska 2000 plus, PAN: Warszawa.
- Moulaert Frank, Mehmood Abid, MacCallum Diana, Leubolt Bernhard** (red.) [2017]: *Social Innovation as a Trigger for Transformations. The Role of Research*, European Commission: Brussels.
- Ostrom Elinor** [2012]: *Instytucje i środowisko*, „Zarządzanie Publiczne” 2(20), s. 87–99.
- Ricoeur Paul** [1992]: *Filozofia osoby*, Papieska Akademia Teologiczna: Kraków.
- Stiglitz Joseph E., Fitoussi Jean Paul, Durand Martin** [2019]: *Poza PBB. Mierzmy to, co ma znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego*, „Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego” nr 2, s. 8-9.
- Stringfellow Maggie, Wagle Dilip, Wearn Chris** [2018]: *Rising Incomes, Rising Rents, and Greater Homelessness*, „McKinsey Quarterly”, nr 2, s. 13-14.
- Sztandar-Sztanderska Karolina** [2018]: *Państwo na co dzień. Etnografia polityk publicznych wobec grup zmarginalizowanych we Francji*, „Kultura i Rozwój”, nr 1 (6).
- Taleb Nassim N., Pilpel Avital** [2003]: *On the Very Unfortunate Problem of the Nonobservability of the Probability Distribution*, tekst niepublikowany, www.fooledbyrandomness.com/knowledge.pdf (dostęp 30.12.2005).
- Willekens Frans** [2018]: *Wystąpienie z okazji uzyskania tytułu doktora honoris causa Szkoły Głównej Handlowej*, [w:] Profesor Frans Willekens. Doktorzy honoris causa Szkoły Głównej Handlowej, SGH: Warszawa.

Grzegorz W. Kołodko

Centrum Badawcze Transformacji, Integracji i Globalizacji TIGER (www.tiger.edu.pl)
Akademia Leona Koźmińskiego w Warszawie
kolodko@tiger.edu.pl

Ekonomia nowego pragmatyzmu: tożsamość, cele, metoda

Abstrakt:

Współczesna myśl ekonomiczna nie radzi sobie zadowalająco z adresowanymi do niej oczekiwaniami: ani nie wyjaśnia w sposób w pełni satysfakcjonujący zjawisk i procesów, ani nie proponuje skutecznych metod zaradzenia piętrzącym się problemom, zwłaszcza na szczeblu makroekonomicznym – wobec gospodarki narodowej, i megaekonomicznym – w odniesieniu do gospodarki światowej, w warunkach nieodwracalnej globalizacji.

Nowy pragmatyzm to zarys heterodoksyjnej teoretycznej koncepcji w ramach postulatywnego nurtu ekonomii bazujący na pragnieniu dobrej gospodarki odpowiadającej wyzwaniom współczesności.

Nowy pragmatyzm to ekonomia uczciwa poszukująca prawdy w sferze diagnozy oraz efektywności i

sprawiedliwości w sferze aktywnego gospodarowania. Jest adresowany zarówno do krajów wysokorozwiniętych, jak i do gospodarek emancypujących się, Sprostanie epokowym wyzwaniom wymaga zmiany stylu życia, z czym skorelowany musi być odmienny niż dotychczas sposób funkcjonowanie gospodarki. Kluczowy element zmiany paradygmatu ekonomii to odejście od dyktatu maksymalizacji zysku i ilościowego wzrostu produkcji jako celu gospodarowania oraz sformułowanie go na nowo, z uwzględnieniem imperatywu podporządkowania krótkookresowych interesów prywatnego kapitału długookresowym interesom publicznym.

1. Wprowadzenie

Ekonomia to piękna nauka, gdyż służy temu, aby ludzie mieli się lepiej. To wiedza o gospodarowaniu we wszystkich jego aspektach, jeśli zaś do zasobów zakumulowanej przez pokolenia wiedzy potrafimy dodać kolejne, nowe obserwacje zjawisk i procesów oraz ich nowatorskie teoretyczne wyjaśnienia, jest to już coś więcej niż wiedza – to nauka. Ale nauką pozostaje tak długo, jak służy prawdzie, gdy skupia się na obiektywnej analizie i dogłębnych uogólnieniach, nie zaś wtedy, gdy bywa brzydka, bo jest li tylko instrumentem w nieustannie toczących się sporach politycznych i ideologicznych czy też narzędziem w rękach lobbystów grup interesów⁹. W tych dwu przypadkach bez wątplenia przydaje się ekonomiczna wiedza, nauką to jednakże nie jest i bynajmniej tego typu działaniom nie można przypisać atrybutów piękna właściwych ekonomii jako nauce postrzegającej i analizującej ludzkie – indywidualne, grupowe, społeczne, cywilizacyjne – zachowania oraz ujmującej ich interpretacje w teoretyczne ramy. O ekonomii jako nauce możemy mówić zatem wtedy, gdy tworzy wartość dodaną w sferze naszej wiedzy o gospodarowaniu.

Sprawa komplikuje się wszakże, ponieważ mamy nie tylko nierozwiązane problemy, lecz sama ekonomia znajduje się na etapie tektonicznych zmian. Zdaniem wielu autorów jest w stanie kryzysu, a niektórzy wręcz twierdzą, że to zepsuta nauka (ang. *broken science*), w tym samym czasie wierząca – jak Alicja w krainie czarów – w różne sprzeczne wobec siebie rzeczy (Cooper 2014). Rzeczywiście, ekonomia aktualnie znalazła się w niebywale trudnym położeniu, co wynika z jednej strony z istoty badanej materii – ze stanu współczesnej gospodarki oraz jej kulturowego i realnego, w tym technologicznego otoczenia – z drugiej zaś z funkcji, które rozwijana i wzbogacana wiedza o gospodarowaniu ma pełnić. Z obu tych punktów widzenia obecny okres jest szczególnie, stawia bowiem nowe pytania, na które trzeba poszukiwać nowych odpowiedzi. To fascynujące wyzwanie, z którym tradycyjne nurty myśli ekonomicznej nie potrafią sobie poradzić. Odmienna od uprzedniej rzeczywistość wymaga odmiennego do niej podejścia.

2. Tożsamość ekonomii

Wraz z nieustannym przemieszczaniem się ludzi oraz wytwarzanych przez nich rzeczy i świadczonych usług wędruje także myśl ekonomiczna – towarzyszące jej pytania i odpowiedzi. Jesteśmy już od jakiegoś czasu – liczonego bardziej na dekady i pokolenia niż na lata i polityczne cykle wyborcze – w świecie nowej jakości, którą z szeroko rozumianej ekonomicznej perspektywy można określać jako rzeczywistość poPKBowską. To implikuje potrzebę rozwinięcia poPKBowskiej teorii ekonomii, na której powinna opierać się

⁹ To ciekawe, że Columbia University Press, amerykański wydawca książki opublikowanej po polsku pt. „Wędrujący świat” (Kolodko 2008), inspirując się tytułem pierwszego rozdziału, „Świat, słowa i treści (czyli jak się rodzi prawda, błąd i kłamstwo w ekonomii i polityce i co zrobić, aby prawda brała górę)”, zatytułował ją „Truth, Errors, and Lies: Economics and Politics in a Volatile World” (Kolodko 2011).

ukierunkowana na rozwiązywanie obecnych i przyszłych problemów poPKBowska polityka gospodarcza oraz poPKBowska strategia rozwoju. PoPKBowska rzeczywistość oznacza, że wiele zjawisk i procesów gospodarczych, *sensu largo*, zachodzi poza polami aktywności obserwowanymi i wyjaśnianymi w dotychczasowej, tradycyjnej myśli ekonomicznej, która koncentrowała się na studiowaniu uwarunkowań i mechanizmów wzrostu utożsamianego, upraszczając, w skali mikro z maksymalizacją zysku z zaangażowanego kapitału oraz w skali makro z maksymalizacją dochodu narodowego, najczęściej rozumianego jako produkt krajowy brutto, PKB.

Ekonomia współczesności opisuje i interpretuje istotnie odmienną gospodarkę i społeczeństwa, niż czynił to Adam Smith, ogłaszając *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* w 1776 roku. On mógł opisywać sferę produkcji poprzez pryzmat fabryki szpilek i relacje wymienne na podstawie kontraktów między piekarzem i szewcem. Teraz czynić to trzeba, *inter alia*, analizując globalne przepływy finansowe oraz stosunki dystrybucji w sieciach internetowego handlu. Oczywiście, piekarze i szewcy nadal są potrzebni, choć euforycznym apologetom wysokich technologii, hi-tech, wydaje się, że już nie, że wystarczy smartfon, Spotify i Uber, że wystarczy klikać. W tamtych czasach w Anglii PKB na mieszkańca (Smith nie znał jeszcze tej kategorii; to była gospodarka przedPKBowska) był około 15-krotnie mniejszy niż obecnie, natomiast ludność luźno ekonomicznie powiązanego świata – produkująca, przeciętnie biorąc, tyle co Anglicy – była około 10-krotnie mniej liczna niż współcześnie. Cały świat w sumie wytwarzał zatem jakieś 150 razy mniej niż teraz. Czterdzieści lat później, choć gospodarka nabrała już impetu wskutek rewolucji przemysłowej, którą z czasem nazwaliśmy pierwszą, a ludzkość już przekraczała pierwszy miliard, David Ricardo studiował międzynarodowe stosunki handlowe i rozwijał teorię kosztów komparatywnych, analizując wymianę angielskiego płótna na portugalskie wino.

Zgoła odmienna jest też dzisiejsza gospodarka od tej, którą opisywał i interpretował Karol Marks w „Kapitale” półtora wieku temu, gdyż z czasem powstały bardziej wyszukane sposoby wzbogacania się jednych kosztem drugich niż prymitywny i brutalny XIX-towieczny wyzysk klasy robotniczej przez burżuazję. Inną mamy też gospodarkę niż ta, którą intelektualnie ogarnął trzy pokolenia później John Maynard Keynes, objaśniając popytowe mechanizmy sterowania gospodarką w skali makroekonomicznej. Przełom, jakiego dokonał w myśli ekonomicznej, przestał starczyć już pół wieku później wskutek intensyfikacji współczesnej fazy globalizacji, czyli liberalizacji i integracji wcześniej funkcjonujących w znacznym stopniu w odosobnieniu gospodarek narodowych oraz rynków kapitału, towarów i siły roboczej w jednej sprzęgnięty rynek ogólnosiwiatowy. Dotychczasowy błąd złożenia polegający na tym, że suma racjonalności mikroekonomicznych (jeśli mają miejsce) nie składa się na racjonalność makroekonomiczną, który to błąd usuwać próbował Keynesowski interwencjonizm, został wzmożony błędem złożenia drugiej generacji, kiedy to suma racjonalności makroekonomicznych (jeśli się zdarzają) bynajmniej nie daje racjonalności globalnej (Szymański 2004)¹⁰.

Wiekopomny wkład do nauki ekonomii Smitha, Ricardo, Marksa i Keynesa, a także wielu innych znaczących uczonych, jest nie do przecenienia. Jednak nie należy mieć wątpliwości, że gdyby stanęli oni w obliczu nam danej rzeczywistości, to formułowałiby inne – niekiedy zupełnie inne – pytania i dochodzili do odmiennych wniosków niż onegdaj. Pośrednio dowodzą tego późniejsze dokonania takich teoretyków ekonomii, jak Friedrich Hayek, Gunnar Myrdal, Simon Kuznets, Milton Friedman, John Kenneth Galbraith, Paul Samuelson, Gerard Debreu, Douglass North, Janos Kornai czy Joseph Stiglitz, a na polskim gruncie Oskar Lange i Michał Kalecki.

¹⁰ Warto zauważyć, że o imperatywie poszukiwania racjonalności globalnej pisał w twórczy sposób już trzy dekady temu Józef Pajestka (1990).

Dokonana podczas minionego z górą półwiecza ewolucja pola badawczego ekonomii w stronę gospodarki postindustrialnej też szybko okazała się niewystarczająca. Dowodzi tego choćby fakt, że ekonomia nie jest w stanie odpowiedzieć na liczne i ważne pytania, jeśli abstrahuje od takich kategorii, jak oczekiwania, nieracjonalność, wartość czasu wolnego, cena świeżego powietrza, spójność społeczna, kompleksowość czy geopolityka. Nadal jednak trzonem ekonomii pozostaje badanie sprzeczności interesów ekonomicznych i proponowanie sposobów ich rozwiązywania. Tam gdzie nie ma sprzeczności interesów, tam nie ma ekonomii. Nieustannie mamy również do czynienia z różnicą przyświecających nam idei (Brunnermeier, James i Landau 2016). Bywa, że nawet w przypadkach występowania ewidentnych sprzeczności ekonomiści mogą dowodzić słuszności przeciwstawnych poglądów, poruszając się po twardym gruncie realiów, a nie błakając się w krainie czarów. Trochę tak, jak w starym i mądrym dowcipie, kiedy to rabin odpowiada na pytanie: to ile w końcu jest dwa razy dwa? A to zależy – sprzedajesz czy kupujesz...

W poPKBowskiej rzeczywistości istota sprzeczności interesów ekonomicznych i idei jest odmienna niż wcześniej, co w naturalny sposób wynika z rozwoju sił wytwórczych i ewolucji stosunków produkcji. Wiele przy tym do studiowania dokonujących się zmian wniosły takie nurty, jak ekonomia instytucjonalna, behawioralna, eksperymentalna czy neuroekonomia (Gorynia *et. al.* 2019), ale trzeba pójść dalej, szerzej i głębiej, a przede wszystkim zorientować myśl ekonomiczną bardziej prospektywnie (Ratajczak 2017). Skoro ekonomia nie jest w stanie wyprzedzać nadchodzących procesów, niech przynajmniej za nimi nadąża. Jeśli nowoczesna ekonomia nie może być ekonomią jutra, to niech przynajmniej nie będzie ekonomią wczoraj.

Nowoczesna ekonomia musi w swych badaniach wykraczać poza obszar nawet najszerzej rozumianego rynku, zagłębiając się raz to w zakamarki ludzkich procesów myślowych, innym razem w interakcje zachodzące w triadzie gospodarka – społeczeństwo – państwo. Tak naprawdę, to Clintonowskie hasło *It's economy, stupid* – ten jakże popularny, acz przypadkiem zrodzony slogan prezydenckiej kampanii Billa Clintona w 1992 roku – to jakby neomarksistowskie twierdzenie, że to jednak byt kształtuje świadomość, że to od materialnej bazy zależy fizyczna i kulturowa kondycja społeczeństwa. Ale obecnie wiemy i to, że bywa, iż to świadomość kształtuje byt, a już z pewnością ma nań ogromny wpływ. W tym wszystkim jeszcze na dodatek uczestniczy państwo, a w epoce globalizacji także regulacje międzynarodowe i ogólnoswiatowe.

Stan gospodarki jest tak złożony, że potrzebne jest pchnięcie myśli ekonomicznej – teoretyzowania odnośnie do jej celu, treści i metody – na nowe tory. Na pewno musi ona na dobre opuścić dotychczasowy nurt główny, ponieważ powstałe w jego ramach modele aż nadto oddaliły się od realiów życia gospodarczego. W amerykańskim żargonie akademickim mówi się o dwu szkołach ekonomii, tej uprawianej w czołowych uniwersytetach wschodniego i zachodniego wybrzeża (Columbia, Harvard, MIT, Princeton, Yale, Berkeley, Stanford, UCLA) oraz na uczelniach leżących w rejonie wielkich jezior (Carnegie Mellon, Chicago, Michigan, Minnesota, Rochester). James Kenneth Galbraith, słusznie odnosząc się z intelektualnym sceptycyzmem do ich dominacji w lansowanych teoriach ekonomicznych, pisze o opcji w postaci *backwater economics* (Galbraith 2018), gdyż doprawdy wiele cennych myśli rodzi się nad innymi wodami. Poza USA też (Csaba 2009; Grinberg i Rubinsztein 2014; Lin 2012 i 2013; Nuti 2018; Piatkowski 2018; Tirole 2017). To co mieści się w podręcznikach, nie obejmuje tego, co zachodzi w rzeczywistości, a nauka jej ignorować i nadmiernie modelowo upraszczać nie może.

Świat, zamieszkały przez blisko osiem miliardów ludzi wytwarzających produkt brutto (znowu ten PKB...) o wartości ponad 130 bilionów dolarów (licząc według parytetu siły nabywczej, PPP) i kreujących masę problemów ekonomiczno-społecznych, jest strukturalnie niezrównoważony i przez to konfliktogenny aż do pułapu wytrzymałości. Podczas gdy są autorzy, którzy twierdzą, że jest wcale nieźle (Milanovic 2019; Ridley 2010, Rosling, Rosling

i Ronnlund 2018,)), inni twierdzą, iż świat i cywilizacja stoją w obliczu zapaści. O ile jedni w ślad za tym kreślą wizję wręcz katastroficznych (Szymański 2019), a już na pewno nie widzą żadnej sensownej przyszłości dla kapitalizmu (Harvey 2015), inni są utwierdzeni w przekonaniu, że da się to naprawić poprzez fundamentalne zmiany (Acemoglu i Robinson 2012; King 2013; Kolodko 2014a; Mączyńska 2019; Orłowski 2011; Phelps 2013; Stiglitz 2019a). Jeśli wraz z przypływem nie mogą podnosić się wszystkie łodzie, również te małych, to niech przynajmniej nie będzie tak, że wiele z nich tonie, a podnoszą się tylko jachty; najbardziej te luksusowe.

W następnych latach coraz częściej słyszeć będziemy – już słyszymy – o końcu świata, jaki znamy, o upadku gospodarki rynkowej, o post-kapitalizmie, ponownie o trzeciej drodze i socjalizmie, pojawiać będą się nowe terminy, jak gospodarka cyfrowa, gospodarka współdzielenia (ang. *sharing economy*) (Poniatowska-Jaksch i Sobiecki 2016; Sundararajan 2017), opierająca się na platformach cyfrowych gospodarka zleceniobiorców (ang. *gig economy*) (Kessler 2018) czy chinizm (Kolodko 2018), wracać będą stare z przedimkami nowy albo neo, jak nowy nacjonalizm (Economist 2016) czy też z przymiotnikiem prawdziwy, jak prawdziwy progresywizm¹¹. Ożywać będą znane z przeszłości pojęcia, jak ordoliberalizm czy społeczna gospodarka rynkowa. Profilaktycznie krytykowane będą nowo-stare kategorie, jak chociażby kapitalizm kolektywny, któremu zarzuca się, że jest wyzbyty dwu niezbędnych zdrowej gospodarce atrybutów: odpowiedzialności za decydowanie, czego ludzie potrzebują, oraz dynamizmu (Economist 2019a), czy też gospodarka dobrobytu (ang. *welfare state*), do której ma się pretensje, że pociąga za sobą nadmierny fiskalizm i zbyt dużą z punktu widzenia efektywności redystrybucję dochodów.

W rezultacie wprawdzie panoszył się będzie – już się panoszy – szum pojęciowy i bałagan definicyjny. Z czasem natomiast z tego chaosu wyłonić się może jakaś zwarta koncepcja nowego systemu społeczno-gospodarczego, a raczej nowych systemów, bo z wszystkimi tego konsekwencjami dla nauk ekonomicznych uniformizmu już nigdy nie będzie. Podobnie zresztą jak nigdy w praktyce nie było go w przeszłości; bywał tam jedynie w upraszczających realia modelach teoretycznych.

Tak oto żyjemy w epoce kształtowania się nowej rzeczywistości, odmiennego niż dotychczasowe ustroju, który trzeba intelektualnie ogarnąć, zrozumieć i objaśnić oraz zaproponować sposoby oddziaływania na jego ewolucję w sposób umożliwiający współkształtowanie jego pożądanego oblicza. To jasne, że wokół tego oblicza toczyć się będą – już się toczą – nieustanne aksjologiczne spory i że jego wygląd będzie funkcją rozwiązywania piętrzących się sprzeczności idei i interesów. Ludzkość nie jest skazana na jakąś z góry określoną przyszłość; nie ma determinizmu. Tę przyszłość można i należy kształtować. To dzięki temu, że trzeba nieustannie poszukiwać odpowiedzi na pytanie, jak to czynić, ekonomia ma przed sobą dobrą przyszłość.

W debacie naukowej bardzo ważny jest rygorizm terminologiczny, gdyż wiele sporów bierze się stąd, że interlokutorzy głoszący swoje argumenty nie to samo mają na myśli. Jak rozstrzygnąć spór, czy w Chinach mamy „kapitalizm państwowy” (Roland 2019), czy też skorumpowany „kapitalizm koleśiów” (ang. *crony capitalism*) (Minxin 2016), a może – jak

¹¹ Niedługo po wybuchu w roku 2008 kryzysu finansowego dopatrywano się szans na ratowanie chwiejącego się wówczas neoliberalnego kapitalizmu w jego ewolucji w stronę „prawdziwego progresywizmu” (ang. *true progressivism*) (Economist 2012). Pojęcie to bynajmniej nie znika. Co ciekawe, pojawiło się w sąsiedztwie dwu innych terminów w nazwie konferencji naukowej – „Progressivism, Socialism, Nationalism” – zorganizowanej we wrześniu 2019 roku na Columbia University w Nowym Jorku przez Center on Capitalism and Society, którym kieruje laureat Nagrody Nobla, Edmund Phelps (vide <https://capitalism.columbia.edu/17th-annual-conference-progressivism-socialism-nationalism>; dostęp 3.11.2019).

wolą chińscy przywódcy – „socjalizm z chińską charakterystyką”, skoro trzymając się proponowanych przez autorów definicji, mamy tam, w jednej i tej samej rzeczywistości, każdy z tych systemów? Czy w Polsce demokracja jest jeszcze liberalna czy już nieliberalna? Bo na Węgrzech już nieliberalna (Csaba 2019)? W Turcji i Rosji gospodarka rynkowa funkcjonuje w politycznym otoczeniu systemu demokratycznego czy autokratycznego? Podczas gdy jedni autorzy używają na określenie tej samej rzeczywistości różnych nazw, inni określają różne rzeczywistości tym samym mianem. Bywa przeto, że po dogłębnym wyjaśnieniu sobie używanych terminów zanika przedmiot merytorycznego sporu czy też zaczyna politycznego konfliktu. Tym bardziej potrzebny jest nieustanny rzeczowy dialog.

O jaką ekonomię zatem nam chodzi? Co ona ma analizować i interpretować? Czy, a jeśli tak, to co i jak ma proponować zmieniać na lepsze? To zdumiewające, bo gdy wydawać by się mogło, że nagromadzona przez wieki wiedza ekonomiczna powinna dostarczać łatwych i zgodnych odpowiedzi na te pytania, częstokroć staje bezradna wobec gromadzących się wyzwań. Dzieje się tak co najmniej z dwu powodów. Po pierwsze, ze względu na ogromną jakościową różnorodność badanych rzeczywistości ekonomia staje się coraz bardziej nauką kontekstualną, coraz mniej zaś obowiązują w niej prawa uniwersalne. Po drugie, myśl ekonomiczna często nie nadąża za szybko zmieniającą się rzeczywistością. Marksista powiedziałby, że obserwacje, analizy i uogólnienia nie nadążają za ewoluującymi stosunkami produkcji, na które przemożny wpływ wywierają wartości zachodzące zmiany w charakterze sił wytwórczych. Instytucjonalista skonstatowałby, że reguły rynkowej gry pozostają w dysonansie wobec szybko dokonujących się przemian w technologii oraz organizacji produkcji i wymiany.

3. Cele ekonomii

Ludzkość stoi w obliczu epokowych wyzwań. Sprostanie im wymusza zmiany stylu życia, z czym skorelowane musi być odmienne niż dotychczas funkcjonowanie gospodarki. To wszystko zaś determinuje konieczność zredefiniowania celu gospodarowania. Te epokowe wyzwania wynikają z nakładania się pięciu mega-trendów znamienych dla współczesności:

1. *przemian demograficznych, zwłaszcza starzenie się ludności,*
2. *zmian środowiskowych, zwłaszcza ocieplanie klimatu,*
3. *rewolucji naukowo-technologicznej, zwłaszcza cyfryzacji gospodarki i kultury,*
4. *nieinkluzywnej globalizacji, zwłaszcza nierówności dochodowych;*
5. *ogólnego kryzysu neoliberalnego kapitalizmu, zwłaszcza towarzyszącej mu polaryzacji społeczeństw.*

Tak oto kapitalizm nie radzi sobie sam z sobą. Nawet tak znakomity jego poplecznik, jak brytyjsko-amerykański opiniotwórczy tygodnik „The Economist” musiał zauważyć, że „Na Zachodzie kapitalizm nie działa tak dobrze, jak powinien.” (Economist 2019a) Nie działa, bo nie może, gdyż przeżywa strukturalny kryzys (Bremmer 2010; Galbraith 2014; Stiglitz 2019b). Niedostatek uczciwej konkurencji, zła regulacja, korupcja polityków i biurokracji, prywatna elit biznesowych i finansowych, zachłanność i chciwość do tego stopnia, że w najlepszych szkołach biznesu uczono, iż *greed is good*, oszustwa producentów, dystrybutorów i usługodawców od sektora bankowego poprzez motoryzacyjny po farmaceutyczny (Akerlof i Shiller 2015), nakręcanie konsumpcjonizmu śrubującego kapitalistyczne zyski, sprzedajne media z ich manipulacjami opinią publiczną, cynizm elit politycznych – to wszystko musiało przynieść zgniłe żniwo.

Skażony fundamentalizmem rynkowym kapitalizm bez zmiany swej istoty, a więc przyświecającego mu systemu wartości oraz fundamentalnych zasad funkcjonowania, może nie przetrwać obecnego dziejowego zakrętu. To o tyleż ciekawe, co trudne i niebezpieczne, bo od razu wyłania się masa pytań. Co dalej? Co w zamian? Jeśli zaiste postkapitalizm, to jaki? Na

czym pożądane zmiany mają polegać, skoro pozostaje tylko ucieczka do przodu? Nie ma bowiem do czego wracać. Nie można stosować starych technologii do budowy nowego gmachu na nowej planecie. A Ziemia XXI wieku to zgoła inna planeta w porównaniu do tej z poprzednich wieków.

Analiza różnych systemów gospodarczych, w tym określenie ich charakterystyki efektywnościowej, prowadzi do wniosku, że systemy gospodarcze nie są równorzędne w sensie aksjologicznym. Co więcej, nawet w ramach takiego samego systemu ekonomicznego istnieją lepsze i gorsze gospodarki. Dobra gospodarka wykazuje zdolność do długotrwałego i harmonijnego rozwoju podtrzymującego właściwe relacje między teraźniejszością a przyszłością. Ludziom potrzebna jest gospodarka nie w ogóle, ale dobra gospodarka. Nie ma gospodarowania w oderwaniu od wartości, którym ma ono służyć. Na ścieżce dziejów pojęcie dobra i zła w gospodarce, a także – bo to nie to samo – dobrej i złej gospodarki, głęboko się zmieniło (Sedlacek 2011). Dziś bliższe nam są nie tylko takie kategorie, jak opłacalność i sprawiedliwość, lecz również spójność społeczna i solidarność, pokoleniowa odpowiedzialność i środowiskowa świadomość.

Dobra gospodarka musi być efektywna i konkurencyjna, ale to tylko środki, których nie należy mylić z celem – zaspokajaniem potrzeb. Dobra gospodarka wymaga dobrej polityki. Dobra polityka zaś polega na tym, aby dawać ludziom nie to, czego chcą, lecz to, czego potrzebują. To imperatyw gospodarki umiaru, którą opisuje i której ma służyć ekonomia umiaru (Pach, Kowalska i Szyja 2016). Bynajmniej nie chodzi tu o narzucanie przez uzurpatorów siłą wymyślonych przez nich wzorców konsumpcji i stylu życia, ale o wpływanie nań w publicznym, demokratycznym dyskursie. Musi on cechować się odpowiedzialnością i opierać na wynikach badań naukowych, które mówią, co obiektywnie jest zdrowe oraz korzystne indywidualnie i społecznie. Tak więc realna polityka ma nie tylko trafnie wychwytywać preferencje społeczne, lecz również sensownie je stymulować. Dobre wychowywanie i kształcenie oraz społeczne oddziaływanie na pożądane z punktu widzenia zrównoważonego rozwoju i poprawy dobrostanu wzorce konsumpcji polegać zatem muszą na takim kształtowaniu preferencji konsumpcyjnych, aby ludzie jak najczęściej chcieli tego, co im dobrze służy. Ogrom wiedzy, której dostarcza ekonomia behawioralna (Kahneman 2011; Thaler 2016; Thaler i Sunstein 2009), ułatwia pracę na tym polu. Niestety, wiedza ta jakże skutecznie wykorzystywana jest w przeciwnym celu (Kuenzler 2017). Czego zaś brakuje, to niedostatek politycznej determinacji, aby iść we właściwym kierunku (Kolodko 2014b; Krugman 2020).

W minionych dekadach wiele szkód w myśli ekonomicznej poczyniła neoliberalna ekonomia, która przyjmuje kilka iluzorycznych założeń. Pierwsze z nich to że rynek funkcjonuje w warunkach pełnej konkurencji. W jakimś stopniu zawsze tak, nigdy przy konkurencji doskonałej, bo w ogromnej mierze rynki mają charakter oligopolistyczny – od wielkich sieci handlu detalicznego i linii lotniczych poprzez banki i agencje ubezpieczeniowe po firmy farmaceutyczne i media społecznościowe. Naciski kręgów neoliberalnych na deregulację w istocie polegają na domaganiu się – i często uzyskiwaniu – pożądanych przez nie przepisów nie tyle pogłębiających środowisko konkurencyjne, ile ułatwiających im maksymalizację własnych korzyści poprzez pogoń za zyskiem (ang. *rent seeking*). Nie raz i nie dwa deregulacja sprowadza się do ułatwienia wycięcia z rynku relatywnie słabszych konkurentów niewygodnych dla silniejszych firm. W wielu przypadkach sprzyja temu obłudna polityka, która co innego głosi, a co innego robi. To musi ulec zmianie, a sposobem na to jest regulacja w stronę społecznej gospodarki rynkowej oraz uwzględnianie interesów średnich i małych przedsiębiorstw oraz ich interesariuszy.

Nie starcza też racjonalności podmiotów gospodarczych, zarówno przedsiębiorstw, jak i gospodarstw domowych. Racjonalny jest ten, kto działa na własną korzyść, zważywszy na informacje. Przyjmując przez chwilę, że ludzie myślą i wiedzą, co jest dla nich korzystne w ich

rozmaitych rolach ekonomicznych – a jeśli nie wiedzą, to wiedzą, gdzie i od kogo mogą się tego dowiedzieć (Sloman i Fernbach) – decydują informacje. Często występuje tu asymetria – nierównowaga na korzyść z reguły lepiej poinformowanych producentów i sprzedawców. Nabywcy i konsumenci *sensu largo* mają słabszą pozycję (Stiglitz 2001). Świadomość jest ona jeszcze dodatkowo pogarszana przez siły manipulujące nabywcami i dezinformujące ich poprzez marketing i reklamę tak, aby sądząc, że działają na własną korzyść, w rzeczywistości dostarczali dochody i generowali zyski komuś innemu. Wtedy szkodzą sobie w porównaniu do hipotetycznej optymalizacji zachowań w warunkach pełnej i zrównoważonej informacji.

Potężne siły triady: władza – kapitał – informacje (albo, inaczej: polityka – pieniądze – media) działają jakże często po to, aby człowiek na rynku był nieracjonalny. To potęga obywatelskiego państwa – z jego regulacją rynków – ma temu przeciwdziałać. Rynek, nawet gdyby był w pełni konkurencyjny, nigdy sam z siebie tego syndromu nie rozwiąże. Potrzebna tu jest edukacyjna i instytucjonalna interwencja państwa (Łętowska 2019). To jego obowiązek. Wolność zaiste polega na możliwości dokonywania wyboru, ale autentyczna wolność występuje jedynie wtedy, gdy wyborcy – tu nabywcy i konsumenci – są rzetelnie poinformowani, co kupują i co spożywają.

Trzeba dokonać ogromnego wysiłku w tworzeniu właściwej instytucjonalnej obudowy rynku (Ratajczak 2019), aby w jak największym stopniu zbliżyć realia współczesnej gospodarki rynkowej do ideału pełnej konkurencji w warunkach doinformowania podmiotów gospodarujących. Bez postępu na tym polu także suwerenność konsumenta będzie iluzoryczna. Jej warunkiem *sine qua non* jest świadomość wariantów wyboru i związanej z nimi użyteczności krańcowej. Kierunki niezbędnych na tych polach reform strukturalnych wymagają zasadniczego systemowego i politycznego wzmocnienia publicznych urzędów nadzorujących rzetelną konkurencję i chroniących interesy konsumentów. Słusznie podejmuje się zmięszające ku temu działania zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Unii Europejskiej, chociaż mniej słusznie ich organy jakby chętniej nakładają kary, niekiedy wielomiliardowe, na firmy po drugiej stronie oceanu.

Nie ma gospodarki światowej bez gospodarek narodowych, nie ma gospodarek narodowych bez sfery mikroekonomicznej. Nie ma makroekonomii bez mikroekonomii. Jakie zatem są mikroekonomiczne podstawy innowacyjnej ekonomii odpowiadającej nadchodzącym wyzwaniom? To oczywiste, że gospodarka nadal opierać musi się na dominacji prywatnych przedsiębiorstw, tyle że ich funkcjonowanie i ekspansja muszą być przez państwo regulowane w interesie ogólnospołecznym. Celem przedsiębiorcy pozostaje maksymalizacja stopy zwrotu z zaangażowanego kapitału, czemu państwo stosowną obudową instytucjonalną ma sprzyjać, natomiast ma ono utrudniać mu śrubowanie własnych korzyści poprzez *rent seeking* – wyzysk interesariuszy i przerzucanie na nich części ponoszonych kosztów oraz przechwytywanie w różnych fazach i kanałach dystrybucji dochodów wypracowanych przez kogo innego. Państwo właściwą regulacją rynków, w tym troską o obieg informacji i walką z dezinformacją, ma zachęcać do rozkwitu przedsiębiorczości i skłaniać do inwestycji, ale zarazem tak wpływać na gospodarowanie, aby było ono zbieżne z makroekonomicznym celem poprawy dobrobytu społeczeństwa. Tam gdzie możliwe jest instytucjonalne i polityko-gospodarcze zgrywanie interesów akcjonariuszy oraz interesariuszy, należy to konsekwentnie czynić. Dobre praktyki w tym zakresie wnoszą ordoliberalizm i społeczna gospodarka rynkowa (Mączyńska i Pysz 2010).

Współcześnie istotnym nowym elementem składowym gospodarowania jest to, że niekiedy bardziej znaczący niż własność wpływ na formowanie i alokację kapitału ma dostęp do rzetelnej informacji. Kwestia ta ma tak swój wymiar techniczny, jak i moralny. Tym bardziej trzeba zabiegać o rzetelność w gospodarowaniu, o wysokie standardy etyczne w biznesie i w polityce gospodarczej (Bauman 2007; Gasparski 2012; Mączyńska i Sójka 2017). Aby

gospodarka była dobra, musi być uczciwa, co raz jeszcze dotyka kwestii zdrowej konkurencji rynkowej i dobrej regulacji państwowej.

Nie ma możliwości całkowitego wyeliminowania wspomnianych błędów złożenia, ale można je mitygować tak na linii mikro – makro (przedsiębiorstwa – gospodarka narodowa), jak na linii makro – mega (gospodarki narodowe – gospodarka światowa). Znowu bez państwa w pierwszym przypadku i ich ponadnarodowych porozumień i działań w drugim niewiele da się tu osiągnąć. Sam rynek nie tylko tych problemów nie rozwiązuje, lecz wręcz je potęguje. By jednak posunąć sprawy naprzód, nie można dać się zwieść blichtrowi gotowości, przecież li tylko werbalnej, sektora prywatnego do bez mała dobroczynności. Nie od tego on jest. Rację bowiem ma Milton Friedman (1970), gdy twierdzi, że społeczna odpowiedzialność biznesu to maksymalizacja wartości dla akcjonariuszy. Ale rację ma i Joseph Stiglitz (2019c), gdy mówi, że tą odpowiedzialnością jest płacenie podatków. W uczciwej, dobrze wyregulowanej gospodarce jedno nie wyklucza drugiego.

Kapitałiści, wystraszywszy się fali populizmu, chaotycznych reakcji niektórych polityków i antyestablishmentowych sentymentów, deklarują gotowość jakoby zatroszczenia się o interesy innych, nie tylko swoje. Nie można dać się temu łatwo zwieść, bo to nic innego jak swoista taktyka w obliczu obawy utraty własnej potężnej pozycji. Ogłoszenie przez ponad 180 top-menedżerów wielkich firm na spotkaniu *America's Business Roundtable* w sierpniu 2019 roku, że to nie maksymalizacja wartości dla akcjonariuszy jest ich głównym celem, a satysfakcjonowanie wszystkich interesariuszy, to mydlenie oczu, które ma odsuwać determinację polityki, by zmienić regulacje na bardziej uwzględniające cele społeczne. Gdy wielki business – zwłaszcza ten, który nie ma ani czystych rąk, ani czystego sumienia – słyszy zapowiedzi co do planowanych zmian systemowych i przewartościowań polityki gospodarczej Berniego Sandersa i Elizabeth Warren¹² (Economist 2019c), demokratycznych pretendentów do amerykańskiej prezydentury, czy Jeremy'ego Corbyna, lewicowego przywódcę brytyjskich labourzystów, to jest skłonny deklarować niemal przejście na pozycje quasi-socjalistyczne (Economist 2019b). Na krótko i na papierze. Chyba że...

Chyba że zaiste nadchodzi kolejna wielka zmiana pod wpływem koincydencji rosnącej oddolnej presji znaczących odłamów społeczeństw niezadowolonych z istniejącego stanu rzeczy i determinacja niektórych światłych przywódców politycznych, iż powinno i może być inaczej niż dotychczas, iż może być lepiej. Historia zna przecież takie przypadki. Pod rosnącą presją coraz lepiej zorganizowanego ruchu robotniczego i widma komunizmu, które krążyło po Europie¹³, kapitalizm końca XIX wieku stał się mniej paskudny niż ten z jego początków, aczkolwiek nadal trzeba było walczyć o zakaz pracy dzieci czy też o ośmiogodzinny dzień pracy. Później, w latach 1960., niebłahym pchnięciem kapitalizmu na nowe, lepsze tory był program prezydenta Lyndona B. Johnsona *Great Society* (Zelizer 2015). Było to uwarunkowane zbiegiem masowych protestów przeciwko jaskrawej niesprawiedliwości wyrażającej się w występowaniu olbrzymich obszarów wykluczenia społecznego i biedy oraz dyskryminacji rasowej, z jednej strony, oraz presji wynikającej z percepcji pozytywnych przykładów płynących z gospodarki socjalistycznej charakteryzującej się pełnym zatrudnieniem, bezpłatną ochroną zdrowia, powszechną edukacją, państwową promocją kultury i bezpieczeństwem na ulicach, z drugiej strony. Postępowe zmiany, które wówczas

¹² Elizabeth Warren celnie diagnozuje fundamentalne przywary amerykańskiego kapitalizmu (Warren 2018). Słusznie twierdzi, że jest to system skorumpowany i zawodzący zwykłych ludzi. Jeszcze dalej w ostrych ocenach posuwa się Joseph Stiglitz, który pokazuje, jak głęboko zepsuty jest ten ustrój, tolerując wyzysk i oszustwa, oraz jak wadliwa jest uprawiana w jego ramach polityka (Stiglitz 2019a).

¹³ „Widmo krąży po Europie – widmo komunizmu”, pisali Marks i Engels w „Manifeście Partii Komunistycznej” opublikowanym po raz pierwszy w 1848 roku.

wprowadzono w Stanach Zjednoczonych, a które naśladowano również w niektórych innych krajach, z czasem nabierały trwałego charakteru.

Czy podobnie będzie i tym razem? Protestów przeciwko nieakceptowanemu stanowi rzeczy nie brakuje, ale już jakby zapominano o głośnych kilka lat wcześniej akcjach *Occupy Wall Street* i *Occupy London*. Czy starcza światłych przywódców dążących do autentycznych zmian *pro publico bono*? Czy mają oni do czego sięgnąć? Czy są idee i programy polityczne, które są dostatecznie atrakcyjne, ale zarazem – co najważniejsze – pragmatyczne? Czy są nowe teorie ekonomiczne, na których praktyczne programy mogą się oprzeć? Czy uda się je przeforsować, łamiąc konserwatyzm i opór grup specjalnych interesów? To jest czas przełomowy i trzeba bardzo uważać, by ani nie dać się zwieść obłudzie części elit biznesu i polityki, ani nie popaść na bezdroża populizmu. Jeśli to się uda, to kapitalizm przetrwa, choć być może z czasem będzie to na tyle nowa jakość, że trzeba będzie nań wymyślić nowy termin. Ale trzeba bardzo uważać, bo dwa razy do tej samej rzeki wejść nie sposób, ale dwa razy wdepnąć w to samo bagno można.

Realizacja zredefiniowanego celu gospodarowania wymaga kroczenia ścieżką potrójnie zrównoważonego rozwoju – ekonomicznie, społecznie i środowiskowo¹⁴. Pomiedzy tymi sferami występują sprzężenia zwrotne. Teraz już na dłuższą metę nie da się żadnej z tych równowag utrzymać bez dwu pozostałych. Stan klasycznej dynamicznej równowagi gospodarczej – między produkcją i sprzedażą, dochodami i wydatkami, oszczędnościami i inwestycjami, importem i eksportem – nawet gdyby był osiągnięty, już nie wystarcza. Potrzebna jest równowaga społeczna wyrażająca się w wysokim stopniu spójności społecznej, satysfakcjonujących nakładach na kapitał społeczny i nieprzekraczalnym poziomem nierówności dochodowych. Nieprzekraczalnym w obu kierunkach, w dół i w górę, a więc takim, który z jednej strony sprzyja formowaniu kapitału, z drugiej zaś nie jest oprotestowywany jako niesprawiedliwy. Potrzebna jest równowaga ekologiczna, która na co dzień daje ludziom żyć tam, gdzie woda czysta i trawa zielona, a w długich okresach nie przetrzebia naturalnych zasobów i nie pozbawia dostępu do nich następnych pokoleń. Równowagę między dziś a jutro jest jeszcze trudniej osiągnąć niż tę między dwiema stronami tradycyjnych bilansów.

Skoro jesteśmy w poPKBowskiej gospodarce, która funkcjonuje w odmiennym niż uprzednio świecie, trzeba na nowo określić cel gospodarowania. W skali makroekonomicznej jest nim dobrobyt, który warunkowany jest nie tylko tradycyjnie rozumianym poziomem konsumpcji dóbr i usług, lecz również jakością otoczenia naturalnego, kulturowego i politycznego, w którym ta konsumpcja następuje. Coraz ważniejsze staje się nie *mieć*, a *być*. Nawet wysoki poziom konsumpcji – a do niego ogromnej rzeszy ludzkości wciąż daleko – nie gwarantuje satysfakcji z gospodarowania, jeśli nie towarzyszy mu spójność społeczna i właściwa przestrzeń moralna (Sztompka 2016).

Od tego, jak mierzysz, zależy dokąd zmierzasz. Wypada przeto zmienić miary rozwoju tak, aby podążanie za nimi służyło postępowi w sferze dobrobytu. Proponuje się coraz więcej miar (Stiglitz, Fitoussi i Durand 2019), niektóre tylko kierunkowo, jak *Zintegrowany Indeks Postępu*, ZIP (Kołodko 2008), inne operacyjnie, jak liczony przez Program Rozwoju Narodów Zjednoczonych, UNDP, *Inequality-Adjusted Human Development Index*, IHDI, czy też szacowany przez Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, OECD, *Better Live Index*, BLI. W przypadku wskaźników kompozytowych, które biorą pod uwagę także subiektywne odczucia ludności tak co do ich położenia materialnego, jak i sytuacji kulturowej oraz politycznej¹⁵, może się zdarzać, że nawet gdy realne dochody rosną, ale równocześnie nastroje

¹⁴ Michał G. Woźniak określa taki proces jako rozwój zintegrowany (Woźniak 2019).

¹⁵ Takim wskaźnikiem jest, *inter alia*, *Legatum Prosperity Index* (<https://www.prosperity.com/>; dostęp 3.11.2019).

są minorowe, sytuacja się pogarsza. To są te stany, kiedy władza twierdzi, że jest coraz lepiej, a lud pracujący i niepracujący miast i wsi uważa, iż jest coraz gorzej. W rezultacie ludzie wychodzą wpierw z siebie, a potem na ulice¹⁶.

Tak bywa w krajach bogatych, czego dowodzi francuski przypadek fali demonstracji tzw. żółtych kamizelek w reakcji na podwyższenie akcyzy na paliwo dieslowskie, w średnio rozwiniętych, jak żywiołowe demonstracje w Chile sprowokowane podwyżką cen na bilety metra w Santiago, czy w biednych, jak Ekwador, gdzie erupcję protestów wywołało obniżenie państwowych dotacji do cen energii. To ciekawe i ważne, że w każdym z tych przypadków istniało ekonomiczne, a niekiedy również ekologiczne uzasadnienie podwyżek cen, natomiast zignorowane zostały ich społeczne konsekwencje. W równaniu wąsko ekonomicznym być może wszystko się zgadzało; w równaniu zintegrowanej równowagi gospodarczo-społeczno-ekologicznej – bynajmniej.

To szerszy problem nierozłącznie związany z istotą potrójnej równowagi. Albo, niestety częściej, nierównowagi. Otóż uwikłany on jest w sprzeczność pomiędzy minimalizacją kosztów i ryzyka w jeden sferze – gospodarczej, społecznej lub środowiskowej – a zwiększeniem kosztów i ryzyka w drugiej albo w obu pozostałych (ang. *risk-risk trade-off*) (Malinowski 2018). Tradycyjna ekonomia nie potrafi precyzyjnie ważyć i porównywać tych kosztów oraz trafnie szacować i konfrontować te ryzyka. Przed nami wielkie pole do popisu w badaniach tych zależności pod kątem interpretacji występujących zależności, a przede wszystkim w odniesieniu do posunięć polityki gospodarczej i strategii rozwoju sprzyjających kompleksowej równowadze.

Jak znacząco zmienia się narracja, a tym bardziej jak wielce zmieniałaby się polityka gospodarcza, gdyby podporządkować ją trafniej sformułowanym celom, widać po tych wskaźnikach. O ile USA w rankingu według wysokości dochodu (PKB *per capita* według PPP) zajmują w OECD piąte miejsce (po Luksemburgu, Irlandii, Norwegii i Szwajcarii), to przy porównaniach BLI spadają na 10 pozycję¹⁷. Polska według pierwszego kryterium jest w tym gronie na miejscu 30 (między Portugalią i Węgrami), a według drugiej miary na 27 (między Słowacją i Litwą)¹⁸. Pod względem HDI, na który w równym stopniu, po jednej trzeciej, wpływają wielkość PKB *per capita*, stan wyedukowania społeczeństwa i jego zdrowie, oraz IHDI, który dodatkowo skorygowany jest o nierówności w podziale dochodów, taki swoisty urok krajów w porównaniu do ich tradycyjnego wyglądu również bywa odmienny. Wiedząc już, że Stany Zjednoczone pod względem prostej miary dochodu na głowę lokują się na pozycji piątej, a Polska 30, to przy użyciu jako kryterium oceny HDI są to odpowiednio miejsca 12 i 33, a IHDI 24 i 27¹⁹.

Sugerowanych miar – często skomplikowanych i niełatwych do szacowania wskaźników addytywnych uwzględniających zmiany na wielu obszarach decydujących o jakości życia – jest

¹⁶ Oczywiście, ludzie wychodzą na ulice również z innych, nieekonomicznych powodów, chociażby podkreślając, że *Black Lives Matter*, wołając jak Polska długa i szeroka *Konstytucja!*, apelując o w pełni demokratyczne wybory do *Московского городского совета*, demonstrując przeciwko fatalnemu pomysłowi ewentualnego sądenia w ChRL za przestępstwa popełnione w Hongkongu, śpiewając *Hai Tanahku Papua* podczas protestów na dziedzińcu uniwersytetu Cenderawasih w Jayapura, domagając się *Catalunya Lliure* na La Rambla w Barcelonie, czy też maszerując Avenida 18 de Julio w Montevideo i żądając *Vivir Sin Miedo*.

¹⁷ OECD, *Better Live Index* (<http://www.oecdbetterlifeindex.org/#/000000000000>; dostęp 3.11.2019).

¹⁸ OECD.Stat (https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=PDB_LV; dostęp 3.11.2019).

¹⁹ UNDP, *Inequality Adjusted Human Development Index* (<http://hdr.undp.org/en/content/inequality-adjusted-human-development-index-ihdi>; dostęp 3.11.2019).

sporo. Także w Polsce powstają interesujące opracowania, jak *Wskaźnik Odpowiedzialnego Rozwoju* przygotowany przez Polski Instytut Ekonomiczny (Bąkowska, Lachowicz, Marczewski 2019) czy też liczony w Akademii Leona Koźmińskiego *Wskaźnik Zrównoważonego Rozwoju Społeczno-Ekonomicznego* (ang. *Balanced Development Index*, BDI) (Koźmiński, Noga, Piotrowska, Zagórski 2015). Warto podkreślić, że w dwunastoleciu 2008-2019, kiedy to ani razu PKB nie spadł, BDI obniżył się aż sześć razy: w latach 2008, 2009, 2011, 2012, 2015 i 2016.

4. Metoda ekonomii

Z istoty dobrej gospodarki wynika cel gospodarowania, do którego ma prowadzić zrównoważony rozwój. Natomiast ten cel determinuje dalszy przedmiot badań ekonomii i jej metodę. Cechą szczególną dobrej ekonomii jest jej kompleksowość (Arthur 2015), ponieważ w odniesieniu do analizowanych i wyjaśnianych zjawisk i procesów zawsze występuje wiązka uwarunkowań i przyczyn sprawczych oraz mechanizmów wtórnych. Kompleksowe ujęcie wszak dalekie to jest od uniwersalizmu, wręcz wrogie wszytkoizmowi, ale świadomość, że rzeczy dzieją się tak, jak się dzieją, bo wiele dzieje się naraz, leży u podstaw metody badawczej. Imperatyw kompleksowości ekonomii bynajmniej nie oznacza, że trzeba dotykać wszystkiego, o co ociera się jej przedmiot, ale nie można pomijać niczego, co jest istotne dla kształtu danego zjawiska i procesu.

Współcześnie ze względu na nieodwracalność globalizacji szczególnie ważny jest światowy aspekt szeroko rozumianych stosunków ekonomicznych. Jakość i efektywność gospodarowania wynika ze wzajemnych relacji nie tylko rynku i państwa, lecz trzech fundamentalnych elementów tego procesu: rynku, państwa i świata. Albo, patrząc pod nieco innym kątem: przedsiębiorstwa, gospodarki narodowej i gospodarki globalnej. W badaniach ekonomicznych nie można zatem abstrahować od globalnych aspektów gospodarowania. Dają one o sobie znać zarówno na szczeblu megaekonomicznym, gdy studiuje uwarunkowania, przebieg i skutki wojny handlowej, jak i na szczeblu makro, gdy analizujemy kształtowanie się bilansu płatniczego, oraz w skali mikro, gdy patrzymy na zmianę ceny paliwa na stacji benzynowej.

Fascynacja ekonomią bierze się i stąd, że jej uprawianie intelektualnie wzbogaca, trzeba bowiem nieustannie sięgać do innych nauk społecznych – do filozofii i antropologii, do socjologii i psychologii, do prawa i politologii, do historii i geografii. Dobry ekonomista musi nie tylko umieć liczyć – to jednak wciąż jest nauka o efektywnym gospodarowaniu i trzeba umieć porównywać efekty z nakładami – lecz także czuć. Ekonomia wyszła z filozofii i trochę się zatraciła, gdy za bardzo się od niej oddaliła, dając się przesadnie wciągnąć w matematykę, kiedy to niejeden ekonomista skupiał się bardziej na tym, jak liczyć, niż co i po co. Z istoty zatem ekonomia powinna być traktowana jako nauka humanistyczna, aczkolwiek najczęściej plasowana jest poza nią, ale z reguły w gronie nauk społecznych. Nie może jednak porzucić matematyki i fruwać w obłokach filozoficznych abstrakcji. Godzenie tych dwu jakże odmiennych domen – tej twardej i tej miękkiej – to wielka sztuka. Sztuka łączenia rozmaitych punktów w czasie i przestrzeni, na pierwszy rzut oka chaotycznie tam porozrzucanych. W tym chaosie jest metoda.

Jednakże bardziej niż chaos ekonomii potrzebny jest – i to zdecydowanie – myślowy ład. Pomocna w tym jest klasyczna logika. Od strony metodologicznej równie przydatna jak rozumowanie indukcyjne, jest dedukcja. Szczególnie wskazana jest indukcja logiczna, czyli formułowanie teoretycznych uogólnień w oparciu o obserwację zjawisk i procesów oraz na podstawie gromadzonych doświadczeń. Problem w tym, że w odróżnieniu od innych gałęzi nauki, choćby fizyki czy chemii, możliwość przeprowadzania eksperymentów przez

ekonomistów, zwłaszcza w skali makro i mega, jest nader ograniczona. Historia nas doświadcza, nie laboratoria.

Dedukcja, czyli typ logicznego rozumowania, którego celem jest wyprowadzanie konkretnego wniosku w oparciu o założony układ przesłanek, cechuje się olbrzymimi możliwościami, ale i jest obciążona wielkim ryzykiem. Ekonomiści bez mała nieustannie czynią założenia; to słynne „założmy, że...”. Problem w tym, że często czynione założenia są zbyt abstrakcyjne, oderwane od rzeczywistości, iluzoryczne, wątpliwe, tendencyjne czy najzwyczajniej błędne.

Wielce niebezpieczny z intelektualnego punktu widzenia błąd logiczny – jakże często popełniany w naukach społecznych, a w ekonomii w szczególności – to twierdzenie: *post hoc ergo propter hoc*, czyli „po tym, a więc wskutek tego”. Trwające w USA w latach 2016-2019 ożywienie gospodarcze prezydent Trump przypisuje sobie, decyzjom kryjącym się za tym, co inni nazwali *Trumponomics*, choć w zasadniczym stopniu jest ono spowodowane innymi czynnikami, zwłaszcza pozytywną inercją z okresu poprzedniego, oddolnym postępem technologicznym, dobrą koniunkturą zewnętrzną i korzystnymi cenami energii. W Europie zaś myślenie typu *post hoc ergo propter hoc* daje o sobie znać na przykład wtedy, gdy przeciwnicy wprowadzania do obiegu wspólnego pieniądza Unii Europejskiej, euro, w takich krajach, jak Polska czy Szwecja albo Czechy czy Węgry, używają fałszywego argumentu, że powoduje to wzmożenie inflacji. Fakt, że na Litwie i Słowacji po przystąpieniu do euro miało miejsce niewielkie przyspieszenie tempa wzrostu cen, ale nie z tego powodu, lecz ze względu na działanie w tym samym czasie mechanizmów inflacji kosztowej, głównie popychanych wzrostem kosztów pracy i cen energii.

Największy błąd logiczny typu *post hoc ergo propter hoc* to rozpowszechniana przez nurt neoliberalny teza, że narastanie nierówności dochodowych i majątkowych spowodowane jest czynnikami obiektywnymi, a mianowicie globalizacją i charakterem postępu technologicznego. To nieprawda. Globalizacja sama z siebie przyczynia się do większego wzrostu dochodów niż w przypadku jej braku, ale w mającym miejsce wskutek niejednolitego tempa tego wzrostu pogłębianiu się nierówności dochodowych zasadniczą rolę odgrywają nieinkluzywne instytucje i zła polityka świadomie uprawiana w ramach złego systemu (Atkinson 2018; Milanovic 2016). Wzbogacanie się nielicznych kosztem większości – a do tego sprowadza się istota neoliberalizmu²⁰ – wymaga konkretnej polityki i deregulacji gospodarki osłabiającej kontrolną rolę państwa (Harvey 2005; Kolodko 2011). Towarzyszą temu określone zmiany w systemie fiskalnym – w opodatkowaniu, transferach i wydatkach publicznych – które prowadzą do przechwytywania lwiej części przyrostu dochodu narodowego przez najzamożniejsze warstwy społeczeństwa (Milanovic 2011; Saez i Zucman 2019; Tanzi 2018; Tomkiewicz 2017). Oczywiście, w warunkach jego spadku spychają one ciężar recesji na uboższe warstwy ludności. To także nie fala wielkiego postępu technologicznego przyczynia się do nieakceptowanych nierówności. Tam, gdzie takie nierówności są naprawdę tym czynnikiem powodowane – głównie wskutek ponadprzeciętnego tempa wzrostu dochodów fachowców sektora high-tech, wynalazców, menedżerów i wykwalifikowanych pracowników – są one społecznie tolerowane. Nie bez powodu okupowano Wall Street, a nie Silicon Valley.

Dobra ekonomia musi szeroko sięgać do komparatystyki. Kto więcej porównuje, ten więcej wie. Jest to metoda tyleż intelektualnie płodna, co skomplikowana, ponieważ wyłania się pytanie, co z czym porównywać? Zawsze jest to związane z celem badań. Łatwiej jest porównywać to, co i jak jest i dzieje się tutaj, u nas, z tym, co zachodzi gdzieś indziej; na

²⁰ Niektórzy autorzy, zgadzając się z obserwacją, że niewielu wzbogaciło się kosztem wielu, twierdzą, iż nie tyle wynika to z istoty neoliberalizmu, ile jest jego skutkiem. Może nawet ubocznym; chciano dobrze, ale tak wyszło. Otóż nie. Tak chciano, tak miało być, tak wyszło i tym właśnie różni się neoliberalizm od liberalizmu.

przykład konkurencyjność gospodarki Tajlandii i Malezji czy też standard życia w Finlandii i Rumunii albo wpływ stopy procentowej na inflację w Egipcie i Turcji. Nietrudno też rozpatrywać stan obecny na tle tego z przeszłości; oczywiście, jeśli nie mieszają się do tego zakłamania polityki historycznej, co zdarza się od Polski i Rosji po Australię i Japonię. Trudniej natomiast porównywać stan faktyczny z tym, co mogłoby być w innym wariantcie, jeśli analiza ma charakter retrospektywny, a najtrudniej to, co będzie w następstwie proponowanych lub podejmowanych działań w konfrontacji z tym, co mogłoby zajść w przyszłości, gdyby obrać jakiś inny wariant. Ta ostatnia płaszczyzna komparatystyki ekonomicznej ma fundamentalne znaczenia dla racjonalnych zachowań.

Porównywać trzeba umieć. Porównania mają skłaniać do wszechstronności myśli, prowokować do stawiania dodatkowych pytań, które wpierw komplikują studiowaną materię, aby następnie lepiej ją objaśniać. Gdy się porównuje różne punkty, nawet odległe w czasie i przestrzeni, wyłaniają się nowe dylematy, pojawiają się dodatkowe wątpliwości, nasuwają się inspirujące refleksje. Badanie nie zatrzymuje się na powierzchni zjawisk, lecz patrzy dalej, sięga głębiej, wyczuwa lepiej. Wyniki jednych porównań – bywa, że zaskakujące czy wręcz szokujące – skłaniają do następnych, które zbliżają nas do wyciągania trafnych wniosków i formułowania poprawnych koncepcji teoretycznych. Przykładowo, jeśli porównania zadowolenia z życia sugerują, że pod tym względem Polska plasuje się między Nikaragwą a Bahrajnem, zajmując miejsce 42-ie, a Singapur jest 34-ty, między Arabią Saudyjską i Malezją²¹, to nie może to nie budzić wątpliwości, zwłaszcza dla kogoś, kto zna te wszystkie miejsca z autopsji. Skłania to do dokładniejszego przyjrzenia się założeniom poczynionym w konstrukcji rankingów, do zastanowienia się nad doбором pól obserwacji, do krytycznej weryfikacji sposobów szacowania wartości parametrów i ich ważenia. Jeśli w wyniku takiego procesu myślowego tylko odrzuci się te wyniki, nie proponując samemu w to miejsce nic lepszego, to i tak jest to proces twórczy, bo zna się już więcej pytań i, być może, również więcej odpowiedzi.

Dla metody badań ekonomii nie powinno też być obojętne to, że wyrosła ona z zainteresowań ogólnospołecznych typowych dla filozofii moralnej. Tak tworzył ją Adam Smith, publikując w 1759 roku *The Theory of Moral Sentiments*. Jeszcze wcześniej doszukiwano się analogii pomiędzy rzeczywistością gospodarczą a funkcjonowaniem organizmów żywych. W gospodarce, którą para się ekonomia, podobnie jak w organizmie ludzkim, który poznaje lekarz, bywają przypadki beznadziejne, kiedy już nic nie można poradzić. Tym bardziej tak jak ważna jest profilaktyka w medycynie, tak i w ekonomii rozpoznanie narastania problemu zawczasu i przeciwdziałanie jego eskalacji ma kapitalne znaczenie. Człowiek przemija, ale społeczeństwo i rodzaj ludzki trwają. Tak samo jak trapiące go choroby. Dlatego tak potrzebna jest praktyczna ekonomia. Potrzebny jest pragmatyzm. Nowy pragmatyzm.

Nowy pragmatyzm to zarys teoretycznej koncepcji w ramach postulatywnego nurtu nauki ekonomii bazujący na pragnieniu dobrej gospodarki odpowiadającym uwarunkowaniom współczesności (Bałtowski 2015)²². To oryginalny, heterodoksyjny profil teorii ekonomii tworzony jako odpowiedź na wyzwania cywilizacyjne i przemiany systemów gospodarczych. Kluczowy element koniecznej zmiany paradygmatu ekonomii to odejście od dyktatu

²¹ Według rankingu “World Happiness Report” (<https://worldhappiness.report/ed/2019/>; dostęp 3.11.2019).

²² Pojęcie „nowy pragmatyzm” używane jest tutaj bez związku z ukształtowanym jeszcze w końcu XIX wieku filozoficznym nurtem także określanym jako „nowy pragmatyzm” (Gunn 1992). Wprowadzano je (Kołodko 2008) nie jako coś przeciwstawnego „staremu pragmatyzmowi”, lecz używając określenia „nowy” w znaczeniu inny, odmienny od tego, co było uprzednio.

maksymalizacji zysku i ilościowego wzrostu produkcji jako celu gospodarowania oraz sformułowanie go na nowo, z uwzględnieniem imperatywu podporządkowania krótkookresowych interesów prywatnego kapitału długookresowym interesom społecznym. Ważną regułą rządzącą gospodarką przyszłości powinno być umiarkowanie, czyli świadome dostosowywanie rozmiarów ludzkich, rzeczowych i finansowych strumieni i zasobów do wymogu zachowania długookresowej harmonii.

W ramach nowego pragmatyzmu ekonomia traktowana jest jako nauka:

1. *Opisowa* – analiza i opis stanu rzeczy stanowią podstawę diagnozy i punkt wyjścia do dalszych rozważań.
2. *Wyjaśniająca* – interpretacja zaobserwowanych zjawisk i procesów ułatwia zrozumienie, dlaczego przejawiają się one i zachodzą tak, a nie inaczej.
3. *Wartościująca* – ewaluacja alternatywnych sytuacji *ex post* i oczekiwanych rezultatów *ex ante* zmusza do poszukiwania odpowiedzi na pytanie, czy mogło być lepiej i czy może być lepiej w przyszłości.
4. *Normatywna* – postulowanie kierunków i metod zmian na lepsze w ślad za orzeczeniem, co i dlaczego jawi się jako lepsze.
5. *Kompleksowa* – obserwacja całokształtu szeroko rozumianych stosunków gospodarczych opowiada się przeciwko redukcjonizmowi i usiłowaniu budowania całościowych teorii z fragmentarycznych wyników badań.
6. *Eklektyczna* – łączy wątki analizy i syntezy różnych szkół ekonomicznych: od ekonomii behawioralnej poprzez neo-keynesizm i ekonomię instytucjonalną do ekonomii rozwoju i ekonomii politycznej, a także mikroekonomię z makroekonomią i ekonomią globalną.
7. *Kontekstualna* – analizy i syntezy nie są prowadzone w oderwaniu od rzeczywistości, w modelach „czystej” ekonomii, lecz w odniesieniu do konkretnych, dynamicznych i zmiennych złożonych okoliczności, uwarunkowań, ograniczeń i możliwości.
8. *Multidyscyplinarna* – w analizie rzeczywistości gospodarczej uwzględniane są ustalenia oraz metody innych dyscyplin nauk społecznych.
9. *Komparatywna* – porównywanie w czasie i przestrzeni rzeczywistości zarówno gospodarczej, jak i kulturowej, politycznej, geograficznej oraz środowiskowej jest traktowane jako podstawowa metoda badawcza. Proces naukowy w dużej mierze polega na porównywaniu i wyciąganiu płynących stąd wniosków.

Fenomen metodologiczny nauki ekonomii przejawia się w tym, że jest to proces poznawczy odmienny niż w innych naukach społecznych. I tak wprawdzie chodzi o:

1. *opisywanie* (analiza deskryptywna), następnie
2. *porównywanie* (analiza komparatywna) oraz
3. *wartościowanie* (analiza aksjologiczna) i w konsekwencji
4. *rekomendowanie* (analiza normatywna) (Bałtowski 2016).

Na gruncie deskryptywnym nowy pragmatyzm wyjaśnia dziejowy proces rozwoju, podkreślając nie tylko znaczenie poszczególnych czynników sprawczych, lecz również ich współwystępowanie (koincydencję). Na gruncie normatywnym nowy pragmatyzm wskazuje szeroko rozumiany dobrobyt jak cel procesu gospodarowania. Dążenie do niego wymaga:

1. *Rozwoju zrównoważonego ekonomicznie*, czyli w odniesieniu do rynków towarów i kapitału oraz inwestycji i finansów, a także siły roboczej.
2. *Rozwoju zrównoważonego społecznie*, czyli w odniesieniu do akceptowanego przez ludność sprawiedliwego i zarazem sprzyjającego akumulacji kapitału podziału dochodów oraz stosownego dostępu do usług publicznych.
3. *Rozwoju zrównoważonego ekologicznie i przestrzennie*, czyli w odniesieniu do zachowania odpowiednich relacji między działalnością gospodarczą człowieka i naturą zarówno bieżąco, jak i w ujęciu perspektywicznym. Ważny jest również aspekt przestrzenny, bez

stosownego uwzględnienia którego nie ma harmonii przyrodniczej, architektonicznej i urbanistycznej.

5. Ekonomia pożyteczna

Normatywny (postulatywny) nurt nowego pragmatyzmu to ekonomia stosowana. To nie realnie uprawiana polityka gospodarcza w odniesieniu do szczebla makro i także nie praktyczne zarządzanie na szczeblu mikro, ale teoretyczna wiedza o tym, jak skutecznie realizować dobrą politykę gospodarczą oraz jak efektywnie zarządzać firmą. Nowy pragmatyzm niejako spina teorię ekonomii z postulatami co do praktyki gospodarczej, zarówno na szczeblu przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowego, jak i państwa oraz gospodarki narodowej. W tym też kontekście warto powtórzyć za wybitną brytyjską ekonomistką, Joan Robinson, że odpowiedź ekonomisty jest pytaniem dla polityka²³.

James Kenneth Galbraith (2019a) dopatruje się w nowym pragmatyzmie kontynuacji myśli ekonomicznej swego wybitnego ojca, Johna Kennetha Galbraitha (1958). Jeden z wykładów wygłosił pod tytułem „Old and New Pragmatism: Challenges and Opportunities for Economics” (Galbraith 2019b), a w wywiadzie udzielonym „Rzeczpospolitej” stwierdza: „Mówiłem o pragmatyzmie w ekonomii. To podejście, które propagował mój ojciec (John Kenneth Galbraith), a którego kontynuatorem jest prof. Grzegorz Kołodko. Współczesna ekonomia to bardzo zideologizowana, abstrakcyjna dziedzina nauki, pełna teoretycznych koncepcji, które nie tylko laikowi ciężko jest odnieść do realiów. Nic takiego, jak doskonała konkurencja czy równowaga ogólna w rzeczywistości nie istnieje. Ja uważam, że ekonomista powinien być przede wszystkim pożyteczny.” (Galbraith 2019c)

Tak, nowy pragmatyzm jest pożyteczny, jest to bowiem myśl ekonomiczna odpowiadająca na wyzwania współczesności, a nie przed nimi uciekająca. Jest pożyteczny, gdyż ma charakter heterodoksyjny i nie tkwi w gorsecie odrywających się od życia przeżytków ortodoksyjnej ekonomii. Jest wreszcie pożyteczny dlatego, że opierając się na kompleksowych i porównawczych badaniach, proponuje inkluzywne instytucje i państwową regulację sektora prywatnego w taki sposób, aby gospodarowanie jak najlepiej służyło zaspokajaniu indywidualnych i zbiorowych potrzeb ludności.

²³ Pod takim właśnie nagłówkiem – „Odpowiedzi i pytania” – ukazywały się w latach 1994-1997 cotygodniowe eseje pisane przez profesora ekonomii, który równocześnie był wicepremierem i ministrem finansów w polskim rządzie (vide <http://tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki/Kolodko-RokWPolityce.pdf>, <http://tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki/Kolodko-DwaLataWPolityce.pdf> i <http://tiger.edu.pl/kolodko/ksiazki/Kolodko-TrzyLataWPolityce.pdf>; dostęp 3.11.2019). Odpowiedzi uzyskiwane na teoretyczne pytania stawiane w pierwszej roli od razu okazywały się pytaniami innej generacji, na które trzeba było odpowiadać praktycznie, występując w drugiej roli w świecie realnej polityki gospodarczej.

Literatura

- Acemoglu, Daron i James A. Robinson (2012), *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, Crown Business, New York.
- Akerlof, George A., i Robert J. Shiller (2015), *Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception*, Princeton University Press, Princeton, NY.
- Arthur, W. Brian (2015), *Complexity of the Economy*, Oxford University Press, Oxford – New York.
- Atkinson, Anthony B. (2018), *Inequality: What Can Be Done?*, Harvard University Press, Cambridge. Mass.
- Bałtowski, Maciej (2015), *Ewolucja ekonomii a nowy pragmatyzm Grzegorza W. Kołodki*, „*Ekonomista*”, nr 5.
- Bałtowski, Maciej (red.) (2016), *Ekonomia przyszłości. Wokół nowego pragmatyzmu Grzegorza W. Kołodko*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bauman, Zygmunt (2007), *Szanse etyki w zglobalizowanym świecie*, Wydawnictwo Znak, Kraków.
- Bąkowska, Katarzyna, Marek Lachowicz i Krzysztof Marczewski (2019), *Indeks Odpowiedzialnego Rozwoju. PKB to za mało...*, Polski Instytut Ekonomiczny, Warszawa.
- Bremmer, Ian (2010), *The End of the Free Market: Who Wins the War Between States and Corporations?*, Portfolio, New York.
- Brunnermeier, Markus K., Harold James i Jean-Pierre Landau (2016), *The Euro and the Battles of Ideas*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.
- Cooper, George (2014), *Money, Blood and Revolution: How Darwin and the doctor of King Charles I could turn economics into a science*, Harriman House, Petersfield, Hampshire.
- Csaba, László (2009), *Crisis in Economics?*, Akadémiai Kiadó, Budapest.
- Csaba, László (2019), *Unorthodoxy in Hungary: an illiberal success story?*, „*Post-Communist Economies*”, DOI: 10.1080/14631377.2019.1641949.
- Economist* (2012), *True progressivism*, „*The Economist*”, October 13th.
- Economist* (2016), *The new nationalism*, „*The Economist*”, November 19th.
- Economist* (2019a), *What companies are for*, „*The Economist*”, August 24th.
- Economist* (2019b), *I'm from a company and I'm here to help*, „*The Economist*”, August 24th.
- Economist* (2019c), *Warrensworld*, „*The Economist*”, October 24th.
- Friedman, Milton (1970), *The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits*, “*The New York Times Magazine*”, September 13
(<http://umich.edu/~thecore/doc/Friedman.pdf>; dostęp 3.11.2019).

- Galbraith, John K. (1958), *The Affluent Society*, Houghton Mifflin, Boston.
- Galbraith, James K. (2014), *The End of Normal: The Great Crisis and the Future of Growth*, Simon and Schuster, New York.
- Galbraith, James K. (2018), *Backwater Economics and New Pragmatism: Institutions and Evolution in the Search for a Sustainable Economics*, „TIGER Working Papers Series”, No. 138, Kozminski University, Warsaw.
- Galbraith, James K. (2019a), *The Pragmatism of John Kenneth Galbraith*, „Acta Oeconomica”, Vol. 69, Special Issue 1.
- Galbraith, James K. (2019b), *Old and New Pragmatism: Challenges and Opportunities for Economics*, wykład wygłoszony na inauguracji roku akademickiego na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu Gdańskiego, 30.09.2019
(<https://www.youtube.com/watch?reload=9&v=YwMbra5XWIk&feature=youtu.be>; dostęp 3.11.2019).
- Galbraith, James K. (2019c), Wywiad, „Rzeczpospolita”, 9-10 listopada.
- Gasparski, Wojciech (red.) (2012), *Biznes, etyka, odpowiedzialność*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gorynia, Marian (red.) (2019), *Ewolucja nauk ekonomicznych. Jedność a różnorodność. Relacje do innych nauk. Problemy klasyfikacyjne*, Polska Akademia Nauk, Warszawa.
- Grinberg, Rusłan S. i Aleksandr J. Rubinsztein (2014), *Indywidualizm i Państwo: ekonomiczská dilemma*, Wies Mir, Moskwa.
- Gunn, Giles (1992), *Thinking Across the American Grain: Ideology, Intellect, and the New Pragmatism*, The University of Chicago Press, London.
- Harvey, David (2005), *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford University Press, Oxford - New York.
- Harvey, David (2015), *Seventeen Contradictions and the End of Capitalism*, Profile Books, London.
- Kahneman, Daniel (2011), *Thinking, fast and slow*, Farrar, Strauss and Giroux, New York.
- Kessler, Sarah (2018), *Gigged: The Gig Economy, the End of the Job and the Future of Work*, St. Martin Press, New York.
- King, Stephen D. (2013), *When the Money Runs Out. The End of Western Affluence*, Yale University Press, New Haven and London.
- Kołodko, Grzegorz W. (2008), *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Kołodko, Grzegorz W. (2011), *Truth, Errors and Lies. Politics and Economics in a Volatile World*, Columbia University Press, New York.

Kolodko, Grzegorz W. (2014a), *Whither the World: The Political Economy of the Future*, Palgrave Macmillan, Houndmills, Basingstoke, Hampshire.

Kolodko, Grzegorz W. (2014b), *The New Pragmatism, or Economics and Policy for the Future*, „*Acta Oeconomica*”, Vol. 64(2).

Kolodko, Grzegorz W. (2018), *Socialism, Capitalism, or Chinism?*, „*Communist and Post-Communist Studies*”, Vol. 51(4).

Koźmiński Andrzej K., Adam Noga Adam, Katarzyna Piotrowska i Krzysztof Zagórski (2015), *Operationalization and Estimation of Balanced Development Index for Poland 1999–2016*, „*Statistics in Transition*”, Vol. 16(3).

Krugman, Paul (2020), *Arguing with Zombies: Economics, Politics, and the Fight for a Better Future*, W. W. Norton and Company, New York.

Kuenzler, Adrian (2017), *Restoring Consumer Sovereignty: How Markets Manipulate Us and What the Law Can Do About It*, Oxford University Press, New York.

Lin, Justin Yifu (2012), *New Structural Economics: A Framework for Rethinking Development and Policy*, The World Bank, Washington, DC.

Lin, Justin Yifu (2013), *Against the Consensus. Reflections on the Great Recession*, Cambridge University Press, New York.

Łętowska, Ewa (2019), *Kto kogo deprawuje: prawo - rynek czy rynek - prawo? (albo co uchodzi uwadze ekonomistów i prawników)*, w: Elżbieta Mączyńska (red.) (2019), *Ekonomia i polityka. Wokół teorii Grzegorza W. Kołodko*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Malinowski, Grzegorz M. (2018), *Zasada ostrożności, czyli heurystyka strachu oraz heurystyka odwagi w kontekście polityki gospodarczej*, „*Prakseologia*”, nr 168.

Mączyńska, Elżbieta (red.) (2019), *Ekonomia i polityka. Wokół teorii Grzegorza W. Kołodko*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Mączyńska, Elżbieta i Piotr Pysz (red.) (2010), *Idee ordo i społeczna gospodarka rynkowa*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.

Mączyńska, Elżbieta i Jacek Sójka (red.) (2017), *Etyka i ekonomia. W stronę nowego paradygmatu*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Milanovic, Branko (2011), *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*, Basic Books, New York.

Milanovic, Branko (2016), *Global Inequality for the Age of Globalization*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts-London, England.

Milanovic, Branko (2019), *Capitalism, Alone: The Future of the System That Rules the World*, Harvard University Press, Cambridge, Mass.

Minxin, Pei (2016), *China's Crony Capitalism: The Dynamics of Regime Decay*, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts – London, England

Nuti, D. Mario (2018), *The Rise and Fall of Socialism*, Dialogue of Civilizations Research Institute, Berlin (https://doc-research.org/wp-content/uploads/2019/01/The-rise-and-fall-of-socialism_Download-file.pdf); dostęp 3.11.2019.

Orłowski, Witold M. (2011), *Świat do przeróbki. Spekulanci, bankruci, giganci i ich rywale*, Agora SA, Warszawa.

Pach, Janina, Katarzyna Kowalska i Paulina Szyja (2016), *Ekonomia umiaru – realna perspektywa? Nowy paradygmat Grzegorza W. Kołodko*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Pajestka, Józef (1990), *Prolegomena globalnej racjonalności człowieka: o racjonalność ewolucji cywilizacyjnej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

Phelps, Edmund S. (2013), *Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change*, Princeton University Press, New York.

Piatkowski, Marcin (2018), *Europe's Growth Champion: Insights from the Economic Rise of Poland*, Oxford University Press, Oxford.

Poniatowska-Jaksch, Małgorzata i Roman Sobiecki (red.) (2016), *Sharing economy (gospodarka współdzielenia)*, Oficyna Wydawnicza SGH, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.

Ratajczak, Marek (2017), *Ekonomia dziś – ekonomia jutro*, „Studia Oeconomica Posnaniensia”, Vol. 5(11).

Ratajczak, Marek (2019), *Instytucjonalne aspekty nowej transformacji ustrojowej*, w: Elżbieta Mączyńska (red.) (2019), *Ekonomia i polityka. Wokół teorii Grzegorza W. Kołodko*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Ridley, Matt (2010), *The Rational Optimist: How Prosperity Evolves*, Harper-Collins, New York.

Roland, Gerard (2019), *Coexisting with China in the 21st Century*, „Acta Oeconomica”, Vol. 69, Special Issue 1.

Rosling, Hans, Ola Rosling i Anna Rosling Ronnlund (2018), *Factfulness: Ten Reasons We're Wrong About the World – and Why Things Are Better than You Think*, Flatiron Book, New York.

Saez, Emmanuel i Gabriel Zucman (2019), *The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay*, W. W. Norton & Company, New York.

Sedlacek, Tomas (2011), *Economics of Good and Evil: The Quest for Economic Meaning from Gilgamesh to Wall Street*, Oxford University Press, Oxford – New York.

Sloman, Steven i Philip Fernbach (2017), *The Knowledge Illusion: Why We Never Think Alone*, Riverhead Books, New York.

Stiglitz, Joseph E. (2001), *Asymmetries of Information and Economic Policy*, „Project Syndicate”, December 4.

Stiglitz, Joseph E. (2019a), *People, Power, and Profits: Progressive Capitalism for an Age of Discontent*, W. W. Norton, New York – London.

Stiglitz, Joseph E. (2019b), *Progressive Capitalism Is Not an Oxymoron*, “The New York Times”, April 19.

Stiglitz, Joseph C. (2019c), *Can we trust CEOs’ shock conversion to corporate benevolence?*, „The Guardian”, August 29 (<https://www.theguardian.com/business/2019/aug/29/can-we-trust-ceos-shock-conversion-to-corporate-benevolence>; dostęp 3.11.2019)

Stiglitz, Joseph E., Jean-Paul Fitoussi i Martine Durand (2019), *Beyond GDP: Measuring What Counts for Economic and Social Performance*, OECD, Paris.

Sundararajan, Arun (2017), *The Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*, MIT Press, Cambridge, Mass.

Sztompka, Piotr (2016), *Kapitał społeczny. Teoria przestrzeni międzyludzkiej*, Wydawnictwo Znak, Kraków.

Szymański, Władysław (2004), *Interesy i sprzeczności globalizacji. Wprowadzenie do ekonomii ery globalizacji*, Difin, Warszawa.

Szymański, Władysław (2019), *Era autodestrukcji. Świat. Kapitalizm. Demokracja wobec zagrożeń*, Difin, Warszawa.

Tanzi, Vito (2018), *The Ecology of Tax Systems: Factors That Shape the Demand and Supply of Taxes*, Edward Elgar, Cheltenham.

Thaler, Richard H. (2016), *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, W. W. Norton & Company, New York.

Thaler, Richard H. i Cass R. Sunstein (2009), *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness*, Penguin Books, London.

Tirole, Jean (2017), *Economics of the Common Good*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.

Tomkiewicz, Jacek (2017), *Dynamika i struktura dochodów w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Warren, Elizabeth (2018), *This Fight Is Our Fight: The Battle to Save America's Middle Class*, Metropolitan Books, New York.

Woźniak, Michał G. (2019), *Gospodarka Polski 1918-2018. W kierunku zintegrowanego rozwoju*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Zelizer (2015). *The Fierce Urgency of Now: Lyndon Johnson, Congress, and the Battle for the Great Society*, Penguin Books, New York.

Andrzej K. Koźmiński, Adam Noga, Katarzyna Piotrowska, Krzysztof Zagórski

Akademia Leona Koźmińskiego

EUROPA POMIĘDZY EMOCJAMI A RACJONALNOŚCIĄ INDEKS ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU (BDI) DLA 22 EUROPEJSKICH KRAJÓW OECD W LATACH: 1999-2017

Indeks zrównoważonego rozwoju

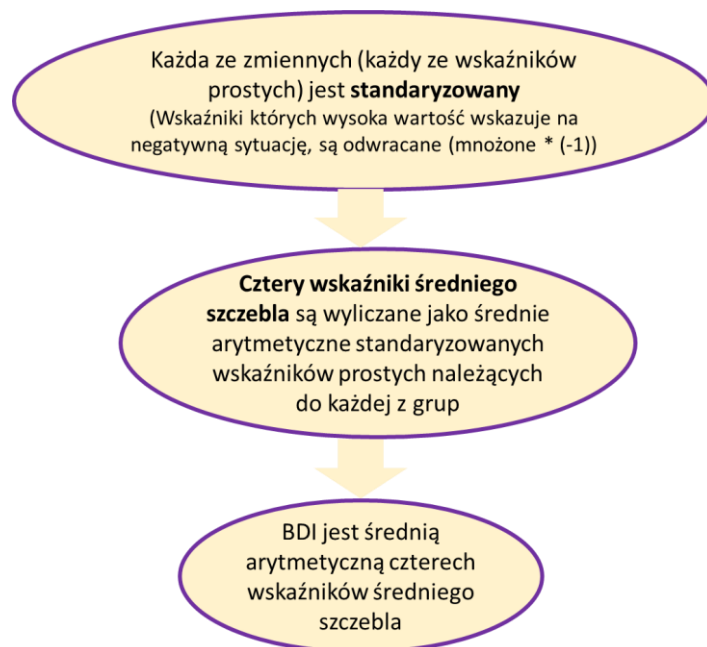
Opracowany na ALK Indeks Zrównoważonego Rozwoju wyrasta z popularnego dziś w naukach ekonomicznych paradygmatu „*beyond GDP*” („więcej niż PKB”). Różni się jednak zasadniczo od innych wskaźników ekonomicznego „dobrostanu” (a nie po prostu „wzrostu”) takich jak np.: *Better Life Index* stosowany przez OECD, *Human Development Index* opracowany przez UNDP, czy *World Happiness Index* przygotowany przez Sustainable Development Solutions Network na podstawie sondaży Gallupa. Najważniejsze cechy charakterystyczne wyróżniające BDI to:

- BDI składa się aż z 45 szczegółowych wskaźników zaciąganych z ogólnie dostępnych międzynarodowych baz statystycznych. Jest więc najbardziej wszechstronny, łączący w sobie elementy ekonomiczne i społeczne. Wyodrębniamy w tym zbiorze cztery „podgrupy” i cztery wskaźniki „drugiego stopnia”:
 - wskaźniki obrazujące funkcjonowanie gospodarek narodowych w międzynarodowym otoczeniu ekonomicznym (np. inwestycje zagraniczne, eksport, import, oprocentowanie obligacji rządowych na międzynarodowym rynku);
 - wskaźniki obrazujące wewnętrzny mechanizm funkcjonowania gospodarki (np. PKB i jego dynamika, wskaźnik inflacji, konsumpcja prywatna, stopa akumulacji; produkcja energii elektrycznej);
 - bieżące warunki społeczne (np. dzietność, śmiertelność niemowląt, wydatki na zdrowie, współczynniki GINI, przestępczość, zaufanie do rządu);
 - społeczne oczekiwania na przyszłość (dotyczące np. ogólnych warunków życia, sytuacji gospodarczej, rynku pracy zatrudnienia, aktywności biznesowej).

Zewnętrzne ekonomiczne	Społeczne oczekiwania
• Bezpośrednie inwestycje zagraniczne • Import (<i>per capita</i>) • Eksport (<i>per capita</i>) • Zmiana kursu walut w stosunku do \$ (odwrócony) • Spread (różnica) między oprocentowaniem 10-letnich obligacji i obligacji RFN (odwrócony); • Spread między oprocentowaniem 10-letnich obligacji i obligacji USA (odwrócony). • Indeks giełdowy	• Społeczne przewidywania zmian własnej sytuacji życiowej („life in general”) • Społeczne przewidywania zmian sytuacji ekonomicznej w kraju • Społeczne przewidywania zmian sytuacji finansowej gospodarstwa domowego • Społeczne przewidywania zmian sytuacji na rynku pracy • Społeczne przewidywania zmian sytuacji własnego zatrudnienia. • Oczekiwania biznesu dotyczące tendencji z zakresu produkcji • Oczekiwania biznesu w zakresie aktywności w handlu detalicznym
Wewnętrzne ekonomiczne	Społeczna sytuacja bieżąca
• PKB • Produkcja energii elektrycznej • Wielkość akumulacji w gospodarce (% PKB) • Stopa inflacji (odwrócona) • Wielkość spożycia • Stopa bezrobocia • Dług publiczny (% PKB) • Roczny wzrost realnego wynagrodzenia • Ocena biznesu 1: percepcja bieżącej aktywności i tendencji w produkcji	• Współczynnik urodzeń • Współczynnik małżeństw • % populacji w wieku 0-14 lat • Śmiertelność niemowląt (na 1000 urodzeń) (odwrócona) • Wydatki z budżetu na ochronę zdrowia (% PKB) • Wydatki z budżetu na pomoc społeczną (% PKB) (odwrócone) • Współczynnik GINIego (odwrócony)

• Ocena biznesu 2: percepcja bieżącej aktywności i tendencji w handlu detalicznym • Ocena biznesu 3: percepcja bieżącej aktywności i tendencji w usługach	• Zużycie energii ze źródeł odnawialnych (% całego zużycia energii) • Emisja CO₂ (tony metr.na osobę) (odwrócone) • Zagrożenie ubóstwem (% gospodarstw domowych) • Dostęp do Internetu (% gospodarstw domowych) • Badacze R & D (na million osób) • Bezrobocie młodych (odwrócone) • Liczba kradzieży (na 100,000 osób) (odwrócone) • Liczba zabójstw (na 100,000 osób) (odwrócone) • Zaufanie do rządu • Społeczne oceny sytuacji ekonomicznej w kraju • Oceny sytuacji materialnej gospodarstw domowych • Społeczne oceny sytuacji na rynku pracy
--	---

- Wszystkie wskaźniki mają jednakową wagę. Ogólny indeks BDI obliczany jest na podstawie prostego wzoru jako średnia z czterech wymienionych powyżej podzbiorów, a każdy z nich jako średnia szczegółowych indeksów.



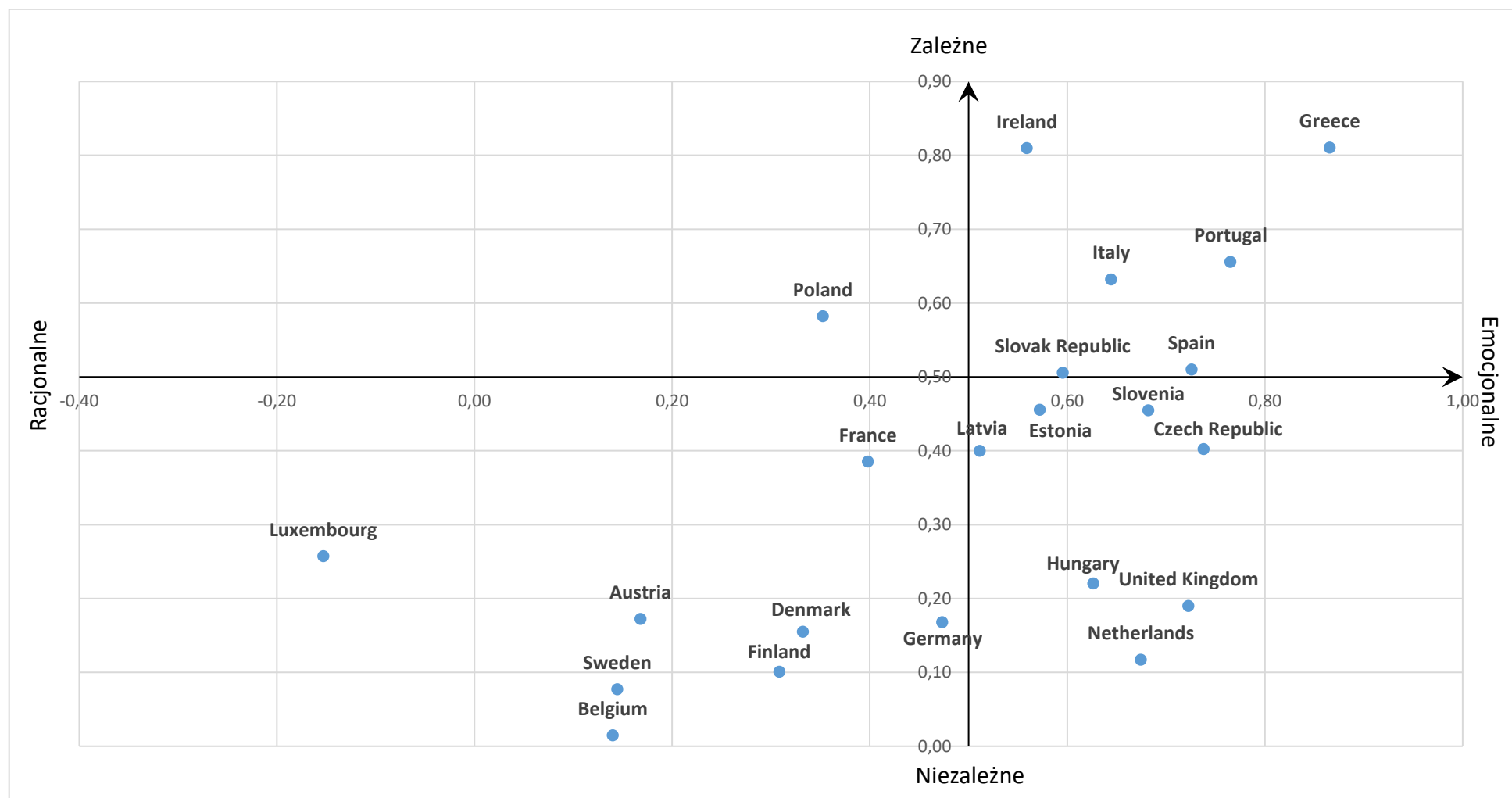
- BDI jest jedynym wskaźnikiem, który uwzględnia „na równych prawach” ludzkie oczekiwania i subiektywne odczucia, które współokreślają fazy cyklu koniunkturalnego.

- Analiza zależności pomiędzy dynamiką czterech składowych części wskaźnika BDI pozwala na określenie poziomu równowagi funkcjonalnej systemu czyli jego sterowalności.

BDI pozwala więc nie tylko określić jakość funkcjonowania systemu społeczno-gospodarczego, ale także pozwala wyjaśnić jego dynamikę w drodze interdyscyplinarnej socjologiczno-ekonomicznej analizy. Obnaża w ten sposób ograniczenia wąskiego dyscyplinarnego podejścia. Zarówno ekonomiści jak i socjologowie są "w pojedynkę" bezbronni wobec dynamiki „pędzącego świata”.

Typologia badanych krajów

Całą populację 22 badanych krajów określić można jako rozwinięte gospodarki rynkowe i demokracje. Na podstawie wyników pomiaru BDI i jego szczegółowych wskaźników uporządkowaliśmy badane kraje na dwóch skalowanych osiach: zależności sytuacji ekonomicznej od uwarunkowań zewnętrznych w poprzednim roku (oś niezależności) i korelacji między oczekiwaniami społecznymi w poprzednim roku a bieżącą sytuacją ekonomiczną. Skrzyżowanie tych dwóch skalowanych osi pozwoliło na wyodrębnienie czterech grup krajów w różnym stopniu: niezależnych i racjonalnych; niezależnych emocjonalnych; zależnych racjonalnych i zależnych emocjonalnych w latach objętych naszym badaniem czyli 1999-2017.



1. Figure II. 9. Four types of économie

Omówmy pokrótce grupy krajów wyróżnione według dwóch krzyżujących się kryteriów: niezależności i racjonalności.

Niezależne racjonalne kraje to kraje najbogatsze o najwyższych wartościach wskaźnika BDI umiarkowanie zmieniających się w badanym okresie zgodnie z wahaniami międzynarodowej koniunktury. W stosunkowo mniejszym stopniu doświadczają one wzrostu radykalizmu politycznego (mierzonego wynikiem wyborczym radykalnych partii lewicowych i prawicowych, będącego obecnie udziałem całej Europy).

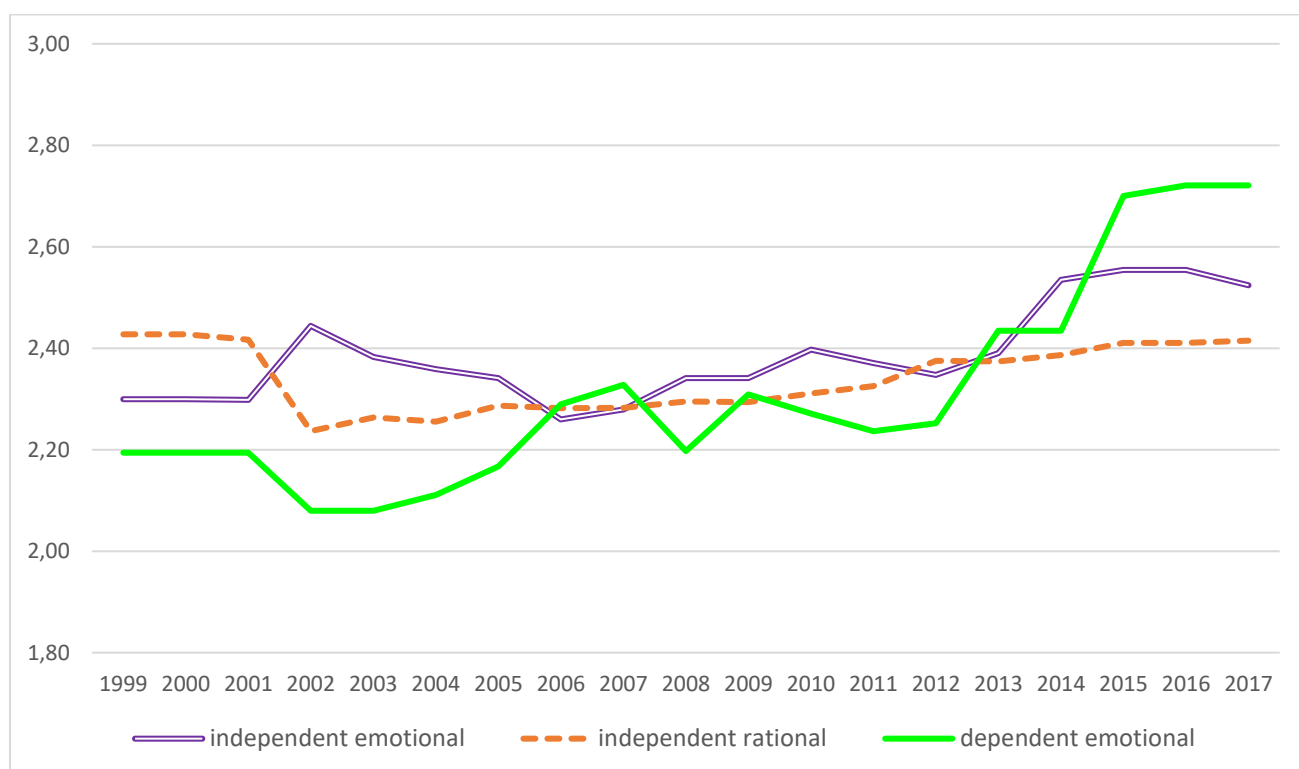


Figure II. 12. Political radicalism index for three groups of countries.

Są to kraje no dobrze rozwiniętej polityce społecznej, która chroni przed destabilizującym niezadowolaniem społecznym. Wiele z nich sytuuje się blisko osi oddzielającej kraje racjonalne od emocjonalnych, co oznacza rozsądną wrażliwość na oczekiwania społeczne. Wahanie równowagi wynikają z aspiracji społeczeństw, co mogłoby dobrze rokować dla reform takich jak podjęte w Niemczech w latach 1999-2004. Takie działania bywają jednak blokowane zarówno z prawej jak i z lewej strony sceny politycznej.

Niezależne emocjonalne kraje charakteryzują się z jednej strony wrażliwością, a nawet nadwrażliwością na społeczne oczekiwania opinii publicznej, a z drugiej niemal obsesyjnym przywiązaniem do własnej niezależności i możliwości samodzielnego kształtowania własnych polityk często wbrew dominującym w świecie trendom. Ekstremalnym przykładem takiej

polityki jest Brexit, niemniej charakterystycznym holenderska polityka w sprawach dostępu do narkotyków i eutanazji. W skład tej grupy w skład tej grupy wchodzi zarówno kraje bogate (Holandia, UK) jak i biedniejsze w tym kilka postkomunistycznych. Ich reakcje na kryzys 2008 roku były zróżnicowane w zależności od stanu świadomości społecznej i dostępnych środków od skrajnie „twardej” na Łotwie do skrajnie „miękkiej” w Holandii.

Samo pojęcie kraju zależnego i emocjonalnego zakłada z jednej strony wysoki poziom uzależnienia od światowej koniunktury, dopływu kapitału, importu technologii, eksportu i importu, a z drugiej nadwrażliwość na społeczne oczekiwania i nastroje wewnątrz kraju. Kraje te charakteryzują się niskim udziałem inwestycji i wysokim udziałem konsumpcji w PKB. Szczególnie wyraźnie widać to na przykładzie Grecji. Irlandia, gdzie inwestuje kapitał zagraniczny jest wyjątkiem. Są to gospodarki „słabe”, które silniej od innych odczuły kryzys 2008 roku i dłużej z niego wychodziły. Są też bardziej skłonne do politycznego radykalizmu, co dodatkowo utrudnia procesy sanacji gospodarki, napędzanej nierealistycznymi oczekiwaniami społecznymi. W przypadku Grecji podwójne uzależnienie od kapitału zagranicznego i społecznych emocji doprowadziło do katastrofalnej terapii, które doprowadziła do efektu „potrójnego 25%”: 25% recesji od 2010 roku; 25% bezrobocia i 25% populacji poniżej granicy ubóstwa oraz niewyobrażalnego i nigdy niespłacalnego długu w wysokości ponad 360 miliardów dolarów. W Irlandii podobne podwójne uzależnienie doprowadziło do stosunkowo szybkiego wyjścia z kryzysu. Różnica wydaje się tkwić w poziomie politycznego radykalizmu i treści dominującej retoryki politycznej.

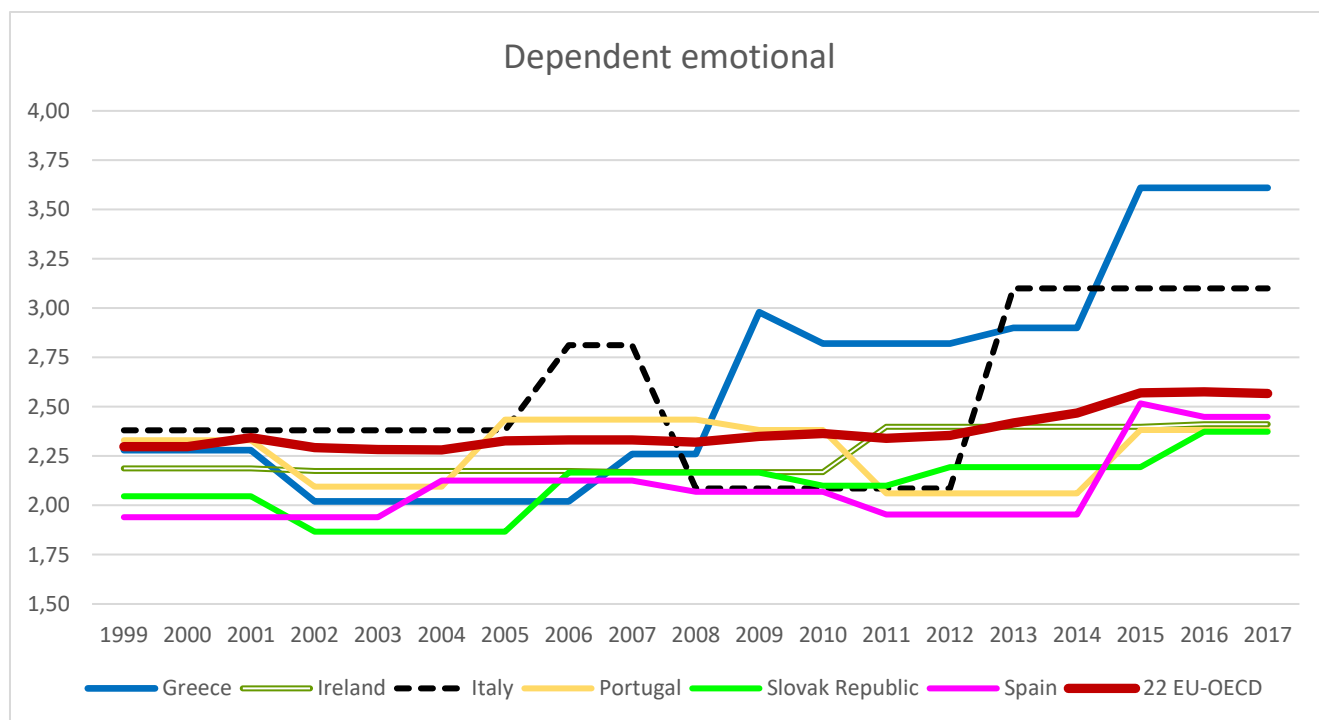


Figure II. 14. Political radicalism index for dependent emotional countries, 1999-2017.

Jedynym zidentyfikowanym przez nas krajem zależnym racjonalnym była w latach 1999-2017 Polska. Teza o wysokim poziomie uzależnienia od uwarunkowań zewnętrznych nie budzi wątpliwości. Szczególnie silne i trudne do „podniesienia” są „kotwice” uzależnienia finansowego od kapitału zagranicznego, technologicznego od importowanej techniki i handlowego od rynku europejskiego, a zwłaszcza niemieckiego. Równocześnie niemal przez cały ten okres stosunkowo niższy był poziom uzależnienia polityki gospodarczej od oczekiwań społecznych. Pozostawała ona pod przemożnym wpływem ekonomicznej racjonalności, pozwalając na racjonalne z punktu widzenia rozwoju gospodarczego wykorzystanie uzależnień od świata zewnętrznego (np. rozwój kooperacji z przemysłem niemieckim, rozsądne wykorzystanie międzynarodowego zaplecza kapitałowego itp. Efektem był bezprecedensowy rozwój gospodarczy i postęp cywilizacyjny, który jednak dokonał się kosztem niezaspokojonych oczekiwań społecznych, które stanowią najbardziej dynamiczny element składowy indeksu zrównoważonego rozwoju. Drugim czynnikiem „wyprzedzającym” były zewnętrzne uwarunkowania ekonomiczne.

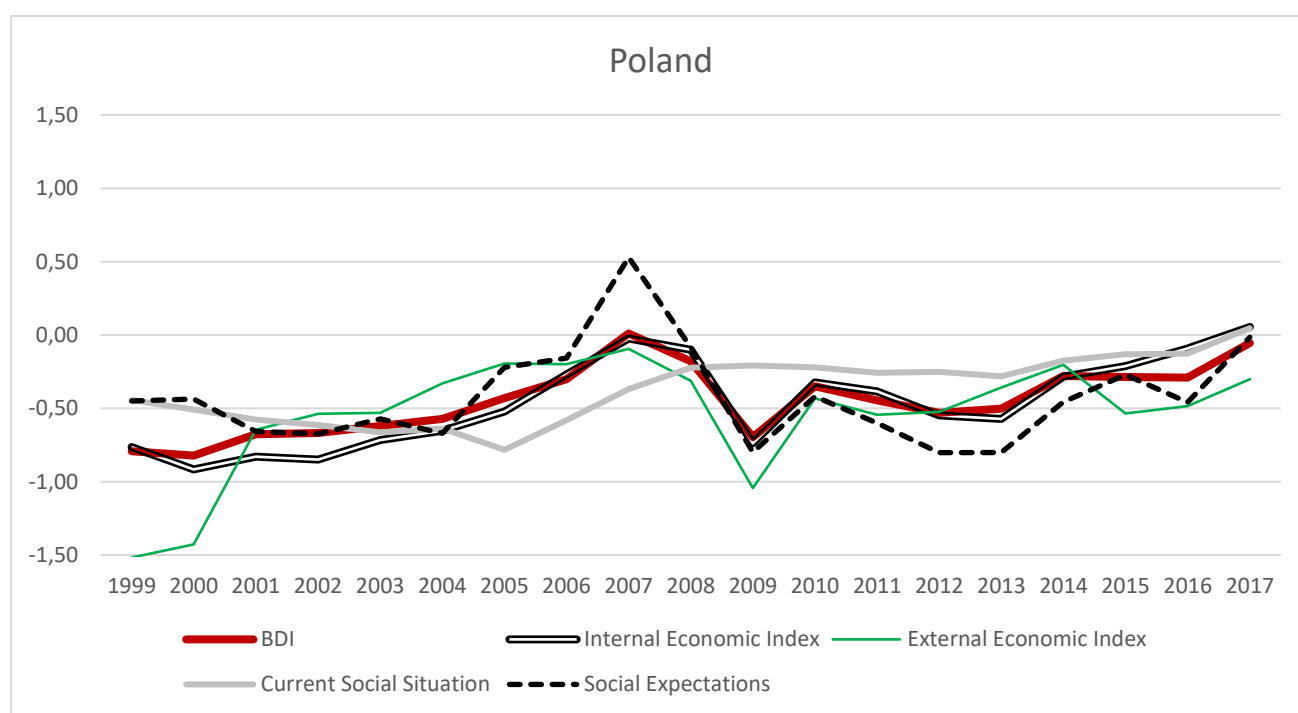


Figure ... Values of Poland’s BDI and its four components in 1999–2017.

Towarzyszyła temu narastająca radykalizacja polityczna, która ostatecznie zaowocowała wynikiem wyborczym z 2015 roku powtórzonym po czterech latach w 2019.

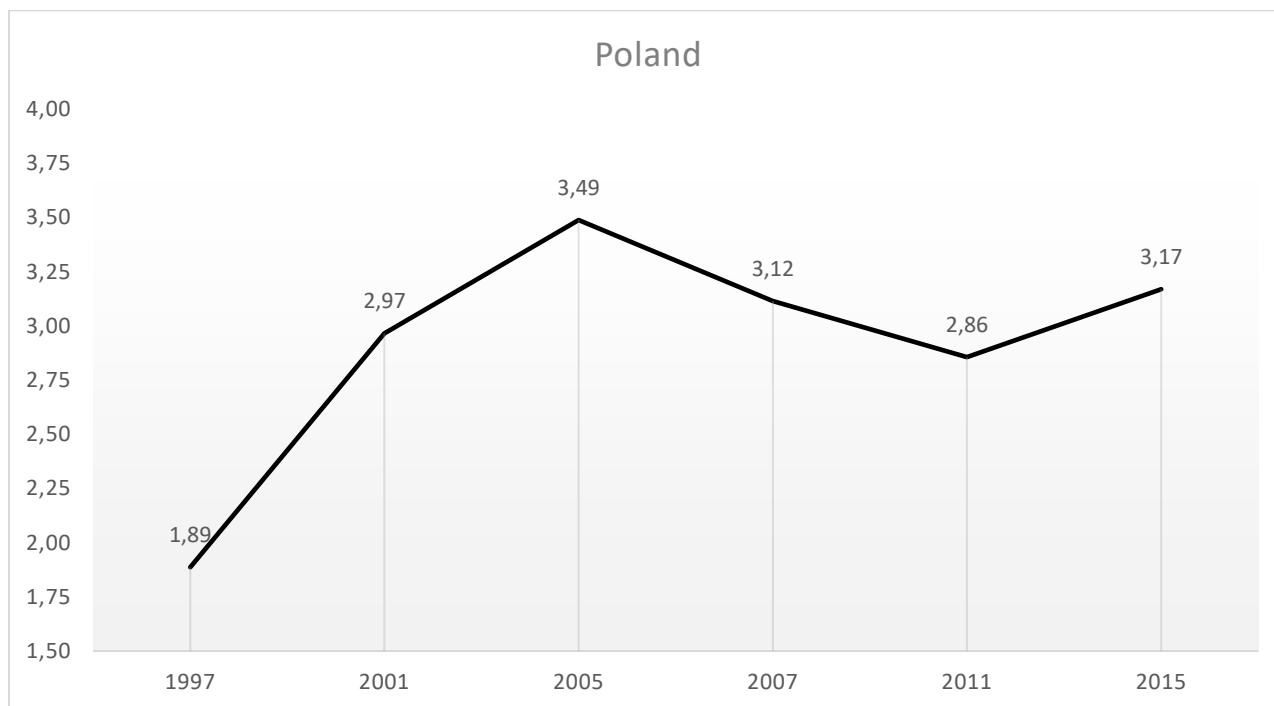


Figure ... Poland's political radicalism index

Zasadnicza reorientacja polityki polega na nadaniu jej znacznie bardziej emocjonalnego charakteru, czyli silniejszego uzależnienia od oczekiwań społecznych. Innymi słowy Polska wydaje się przesuwac w kierunku grupy zależnych krajów emocjonalnych.

Dynamika przemian

Polska nie jest jedynym krajem, który zmienia swoją pozycję w naszej typologii czterech rodzajów polityk realizowanych przez kraje.

	2011	2014	2017
Zależne emocjonalne	Greece	Greece Italy Portugal Spain	Ireland Greece Portugal Italy Spain Slovak Republic
Zależne racjonalne	Ireland	Ireland	Poland

Niezależne emocjonalne	Poland	Poland	
	Estonia	Estonia	Estonia
	Slovak Republic	Slovak Republic	Slovenia
	Czech Republic	Slovenia	Latvia
	Latvia	Czech Republic	Czech Republic
	Italy	Latvia	Hungary
	Slovenia	United Kingdom	United Kingdom
	Netherlands	Netherlands	Netherlands
	Portugal	Denmark	
	Denmark	Hungary	
	Spain		
	United Kingdom		
	Hungary		
Niezależne racjonalne	Austria	France	France
	France	Austria	Luxembourg
	Sweden	Finland	Austria
	Luxembourg	Sweden	Germany
	Belgium	Luxembourg	Denmark
	Finland	Belgium	Finland
	Germany	Germany	Sweden
			Belgium

Po pierwsze, emocjonalne i niezależne kraje przesuwają się w kierunku większej zależności od uwarunkowań międzynarodowych. Taka jest cena, którą płacą takie kraje jak Włochy, Portugalia czy Hiszpania za swoje „lekkomyślne” zachowania ekonomiczne niewspółmierne do ich realnego potencjału.

Po drugie, największą stabilnością charakteryzuje się grupa najbogatszych i najbardziej „rozważnych” niezależnych racjonalnych krajów, która w badanym okresie powiększyła się o Danię.

Po trzecie, najszybciej rosnącą kategorią okazała się grupa emocjonalnych i zależnych do której w 2011 roku zaliczaliśmy wyłącznie Grecję a w 2017 obejmowała już 6 krajów: Irlandię,

Grecję, Portugalię, Włochy, Hiszpanię i Słowację. Wiele wskazuje na to, że Polska wkrótce dołączy do tej grupy. Ciekawy jest przypadek Irlandii, która po przezwyciężeniu kryzysu zdecydowała się na większą „wrażliwość społeczną”, czyli emocjonalność.

Wiele wskazuje na to, że w przyszłości należy oczekiwać swoistego „pęknięcia” Europy na kraje racjonalne i emocjonalne. Te ostatnie charakteryzują się niskim poziomem inwestycji i wysokimi aspiracjami konsumpcyjnymi, za których zaspokojenie płacą rosnącym uzależnieniem od międzynarodowych rynków finansowych, które zasilane są w znacznej mierze przez kraje racjonalne i niezależne. Jest to sytuacja trudna do utrzymania na dłuższą metę....

Prawo jako listek figowy albo etykieta

1. Tytuł jest metaforą. **Prawo nie zawsze bowiem znaczy to, co wydaje się głosić.** Czasem go po prostu nie potrafimy odczytać. Czasem nie chcemy, bo ma służyć wręcz do ukrywania rzeczywistości. Stąd nawiązanie do liścia figowego lub (fałszywej) etykiety.

„Czytanie ze zrozumieniem”, nadawanie tekstowi znaczenia, poprzez interpretację - jest taką samą wiedzą fachową, jak umiejętność odczytania zdjęcia rentgenowskiego lub interpretacja stanu zdrowia z wyników badań diagnostycznych: wymaga przede wszystkim wiedzy fachowej o wykładni, jej kwestiach kolizyjnych, metodyki prowadzenia rozumowania interpretacyjnego. Wymaga też doświadczenia praktycznego, wprawy i roztropności. Łatwo bowiem o wybór niewłaściwej (czasem nawet niechcianej) drogi. Relacjom tekstu i jego odczytania, metodom prawidłowego (obiektywnego, poprawnego aksjologicznie i systemowo) odczytywania prawa - poświęcono biblioteki; nie miejsce na oprowadzanie po ich szlakach głównych i zakamarkach. Krótki kurs interpretacji prawniczej byłby w opracowaniu adresowanym do ekonomistów i nierealny, i nie na miejscu. Niniejsze opracowanie ma służyć sygnalizacji zjawiska, z którego nie-prawnicy nie zdają sobie sprawy. Otóż **na tle nieuchronnej (do pewnego stopnia), występującej inherentnie rozbieżności między tekstem i znaczeniem prawa, stwarzają okazję dla patologii. Rozbieżności między tekstem i jego znaczeniem stają się wtedy pożądane i pożyteczne, aby ułatwić i zarazem ukryć celowe działanie w złej wierze: manipulacje prawem.**

2. Dla ekonomisty prawo jest z jednej strony **czynnikiem zewnętrznym, a zarazem sceną** na jakiej rozgrywa się interesująca go gra rynkowa i gra sił społecznych. Dlatego u ekonomistów reprezentujących zresztą różne kierunki czy szkoły pojawia się niezbędność szacunku dla porządku konstytucyjnego²⁴, legalizmu²⁵ czy wprost rule of law²⁶. Z drugiej natomiast strony, obrót, cyrkulacja towarów, kapitału, wszelkie transakcje, tworzenie podmiotów gospodarczych, transakcje między nimi, kumulacja kapitałów - odbywają się **za pośrednictwem** konkretnych prawnych instytucji, które tworzą wyraz zewnętrzny obrotu gospodarczego.

²⁴ J. Hausner, *Spółeczna czasoprzestrzeń gospodarowania. W kierunku ekonomii wartości*, Wydawnictwo Nieoczywiste 2019, s. @@@ Por. tenże, *Wartości większe niż zysk*, wywiad DGP 31.10 2019.

²⁵ G. Kołodko, *Dokąd zmierza świat*, Warszawa 2013, s. 392: „Musi być opłacalnie, ma być legalnie, nie może być niemoralnie – to trzy święte zasady nowego pragmatyzmu”.

²⁶ L. Balcerowicz, . *Powrót w: Trzeba się bić z PiS o Polskę*, Wydawnictwo Czerwone i Czarne, Warszawa 2016, s. 218.

Prawo bowiem „obsługuje” przepływy towarów, usług, strumienie pieniądza - i papierowego, i innych jego postaci. Wszelkie aspekty obrotu gospodarczego wymiany uzewnętrzniają się poprzez prawo. Służy temu historycznie wytworzony i ustawicznie wzbogacany repertuar (zasób) co raz bardziej kunsztownych umów typowych i innych figur prawnych. Można tu dawać przykłady osoby prawnej w jej rozmaitych postaciach, przekazu, pełnomocnictwa, prokury, weksla, umowy na rzecz trzeciego itd., itp. Co więcej, układa się je w charakterystyczne sekwencje w praktyce obrotu, w znaczący funkcjonalnie sposób ze sobą powiązane umowy, długi i wierzytelności, uprawnienia i obowiązki. Ta instrumentalna cecha instytucji prawnych sprzyja pokusie ich użycia w grze rynkowej, jako narzędzia w służbie zręczniejszego.

Ekonomista musi wiedzieć, jakie możliwości (i pokusy) stwarza prawna scena. Musi rozumieć, jaka jest wydolność narzędzi, jakimi się posługuje i nie kierować się przy ich wyborze wyobrażeniami czy złudzeniami na ich temat. Jeżeli bowiem oceniamy rzeczy niewłaściwe, to będziemy działali źle²⁷.

3. Prawo uczestniczy w „grze pozorów” od bardzo dawna. **Dominacja rzeczywistości nad prawem może nawet sprowadzać cały krajowy system prawa w całości do roli fasady, liścia figowego, fałszywej etykiety.** W skrajnych wypadkach historycznych **osiągało to poziom „podwójnego państwa”**; wtedy **cały system prawa stawał się zewnętrzną fasadą, skrywającą prawną rzeczywistość, kształtowaną decyzjami władzy podejmowanymi *ad hoc* w miarę politycznej potrzeby**²⁸.

Przypadek ekstremalny, z uwagi na zbrodniczy charakter rzeczywistości ukrytej za etykietą prawa stanowionego - to **III Rzesza**; **wypadki mniej jaskrawe: demokracje socjalistyczne, gdzie już nawet zostawiając na boku prawo konstytucyjne i prawa człowieka, w samym zakresie obrotu gospodarczego umowa nie była umową (skoro istniały rozdzielniki i asygnaty), pieniądź nie był pieniądzem (z podobnej przyczyny i z powodu niewymienialności) a prawo cywilne - prawem cywilnym (skoro w konkretnych aktach wymiany konieczne było wspomnienie prawa publicznego).**

Geneza tego typu **gry pozorów** sięga daleko w historię. Od pryncypatu Oktawiana („w teatrze polityki nowa, monarchiczna sztuka, grana jednak w starych, republikańskich

²⁷ Trawestacja tezy „Jeżeli mierzymy rzeczy niewłaściwe, to będziemy działali źle. A jeżeli czegoś nie mierzymy, to nie zwracamy na to uwagi i postępujemy tak, jak gdyby dany problem w ogóle nie istniał”. J.E..Stiglitz, J.P. Fitoussi, M. Durand, Poza PBB. *Mierzmy to, co ma znaczenie dla rozwoju społeczno-gospodarczego*, Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego nr 2/2019, s. 8.

²⁸ E.Fraenkel, *The Dual State. A Contribution to the Theory of Dictatorship*, Oxford 2017.

dekoracjach”²⁹) - historycznie wiąże się z ustrojami opartymi o władzę autorytarną i postabsolutną³⁰. „To uzurpacja wymyśliła manipulowane plebiscyty, hołdownicze adresy, monotonne gratulacje dla władzy; prześladowając swoich wrogów oczernia ich, tak, by powtarzane wciąż kalumnie stwarzały pozór narodowego wyroku”³¹. Szczególnie niepokojące jest to wówczas, gdy rozdźwięk jest następstwem kryzysu konstytucyjnego i świadomego wykorzystania nieprzystawalności *Sollen* i *Sein* w relacji prawa i rzeczywistości. I gdy dokonuje się tego po to, aby stan deklarowanego w konstytucji, był przykrywką dla celowych zmian dokonywanych ustawach zwykłych lub działających *de facto*, wydrążających konstytucję z jej treści gwarancyjnej.

Gdy konstytucja przestaje być zwornikiem systemu prawa, a także spoiwem między prawem i praktyką jego stosowania³² wówczas sama staje się listkiem figowym dla rzeczywistości prawnej kształtowanej ustawodawstwem *ad hoc* lub - co jeszcze gorsze, wybiórczej (a więc arbitralnej, innej - wobec sojuszników, innej wobec wszystkich innych) praktyki stosowania prawa przy niezmienionej jego literze³³. Ta ostatnia sytuacja towarzyszy, niestety, kryzysowi konstytucyjnemu w Polsce, gdzie bez zmiany konstytucji doszło do drastycznego osłabienia gwarancji państwa prawa i poziomu efektywnej ochrony prawnej, poprzez obniżenie standardu stosowania prawa. Zapotrzebowanie na fałszywy legalizm, o którym pisał cytowany wyżej Benjamin Constant, też zostało dostrzeżone³⁴.

4. **Między wykreowanym (lobbystycznie i medialnie) obrazem prawa i samym prawem w powszechnym dyskursie - nie czyni się rozróżnienia. Obserwator - ekonomista (ale i dziennikarz, komentator, nie-prawnik, a czasem nawet prawnik mniej przenikliwy czy wykształcony) - koncentrują się wtedy na „zewnętrznej fasadzie” pod którą występuje prawo.** Jeżeli zaś - proponując poprawienie „prawa”, jego nowelizację, zmianę - ulega się temu złudzeniu tożsamości, wówczas konfuzja jest groźna. Czyni nas bowiem nieodpornymi

²⁹ J. Baszkiewicz, *Władza*, Ossolineum 1999, s. 105.

³⁰ B. Constant cytowany przez J. Baszkiewicza, jw. s. 106 „Despotyzm wygania wszelkie przejawy wolności; uzurpacja potrzebuje jej przejawów, lecz zawłaszcza je i bezczęści” „uderza lud jedną ręką, by zdławić jego rzeczywistą opinię, a następnie bije go drugą ręką, by wymusić na nim pozór opinii rzekomej”.

³¹ J. Baszkiewicz, *Władza*, s. 106

³² Polska Konstytucja z 1997 r. jest konstytucją społeczeństwa otwartego, inkluzywnego, niewykluczającego. Jego przeciwieństwem jest społeczeństwo wykluczające, ekskluzywne, zbudowane na paradygmacie: kto nie z nami ten przeciw nam.

³³ Można tu mówić o zjawiskach „skrytego autorytarianizmu” występujących pod różnymi nazwami za fasadą Konstytucji czy *rule of law*. Por. „stealth authoritarianism” W. Sadurski, *Anti-Constitutional Transformation in Poland. Dimensions, Sources, and Prospects*, Osteuroparecht, nr 4/2018, s. 624-636, „wrogie przejęcie porządku konstytucyjnego (M. Wyrzykowski) <https://archiwumosiatsynskiego.pl/wpis-w-debacie/wrogie-przejecie-porzadku-konstytucyjnego/>; „Wykładnia wroga wobec konstytucji” (J. Zajadło) http://www.przegląd.konstytucyjny.law.uj.edu.pl/wp-content/uploads/2018/05/PKonst_1_2018_26-36.pdf; rekonkwista porządku prawnego prowadzącej bez zmiany konstytucji do demokracji okrojowanej (E. Łętowska, *Zmierzch liberalnego państwa prawa w Polsce*, Kwartalnik o Prawach Człowieka nr 1-2/2017, s. 5-19).

³⁴ J. Zajadło, Piscalizm, <http://konstytucyjny.pl/ierzy-zajadlo-piscalizm/> (dostęp 19.11.2019)

także wobec zamierzonych manipulacji prawem, które się materializują w obrazie prawa, branym za nie samo. Wspomniane manipulacje, będąc na porządku dziennym - z politycznych i ekonomicznych przyczyn, wchodzą do dyskursu społecznego - kreując fałszywy obraz prawa. Odbywają się poprzez interesowne kierowanie uwagi obserwatora (krytykujących, reformatorów) właśnie ku zewnętrznej szacie prawa. Koncentracja na zmianach tej zewnętrznej fasady, na jej poprawkach i upiększaniu zazwyczaj wyczerpuje reformatorski zapał, nie sięgający istoty rzeczy. W ten sposób manipulacja dokonywana w egoistycznym interesie politycznym lub ekonomicznym - pozostaje zaakceptowana, ukryta i nieskorygowana.

Przykład: w związku z napiętnowaniem w wyroku TSUE³⁵ z 2018 r. realności ochrony przyznawanej konsumentowi w postępowaniu nakazowym (dostęp konsumenta do sądu w postępowaniu nakazowym, możliwości kontroli postanowień umów konsumenckich w postępowaniu nakazowym, powinności sądów w tym zakresie, zakres swobody polskich sądów w wykładni prounijnej polskich przepisów o postępowaniu nakazowym) co obejmowało także dyskwalifikację wydawania nakazu zapłaty w sporach konsumenckich na podstawie wyciągu z ksiąg bankowych, wprowadzono zmianę w k.p.c., usuwającą tę ostatnią możliwość. Do tej kwestii bowiem ograniczono w dyskursie publicznym skutki wspomnianego wyroku i do tego obrazu dostosowano działania melioracyjne. Wbrew pozorom zmiana tekstu kpc, wydana w nadziei, że wyczerpie skutki wyroku. jest klasycznym przykładem zmiany spowodowanej nieuświadomieniem (lub niechęcią zrozumienia) sensu wyroku TSUE, a także sposobu przedstawiania jego znaczenia w dyskursie publicznym.

5. Manipulacje prawem i jego obrazem, wykorzystują trzy charakterystyczne dla prawa cechy:

- **różnicę między tekstem i znaczeniem prawa** jako efektem interpretacji, nierzadko nieumiejętnej lub stroniczej;
- **deklaratywność prawa** powodującą, że sama zmiana tekstu nie wpływa na ukształtowanie rzeczywistości, choć to językowo sugeruje;
- **istnienie** - nieujawnianych i niedostrzeganych - „**wojen na interpretacje**” i „**szwindlu etykietami**” przy pomocy których oznaczamy i opisujemy zjawiska prawne.

³⁵ *PKO Bank Polski* z 18. 11. 2018 C-632/17 ECLI:EU:C:2018:963. Mimo nowelizacji wyrok ten nadal formułuje ogólne warunki zgodności polskiego modelu postępowania nakazowego z art. 47 Karty Praw Podstawowych oraz określa przesłanki konieczne do zapewnienia skuteczności dyrektywy 93/13 (w zakresie kontroli abuzywności) i dyrektywy 2008/48 (w odniesieniu do kontroli wykonania przedkontraktowych obowiązków przedsiębiorcy wobec konsumenta). Orzeczenie w sprawie *PKO Bank Polski* nadal zachowuje więc bezpośrednie znaczenie dla polskiego postępowania nakazowego *de lege lata*.

6. Tekst i znaczenie

- 6.1. Interpretować tekst „wolno” każdemu. Zarówno dyletant, jak i prawnik, czy manipulator - mogą w tym względzie zabierać głos. Także nauka prawa, nawet ta uczciwa, zobiektywizowana, działająca mocą własnego autorytetu i **siłą argumentu głosi „jakie jest prawo” - ale narzucić swego zdania nie może**. Interpretacji wiążącej argumentem siły - dokonują natomiast kompetentne organy władzy, głównie sądy.
- 6.2. Każdy interpretator jest skłonny lansować własną interpretację jako wyłączną i wiążącą wiedzę o treści prawa. **Interpretator działa siłą argumentu (naukowiec, adwokat przed sądem) albo argumentem siły (sąd)**. Argumentacja „na racje” i argumentacja wiążąca z uwagi na kompetencję, nie zawsze pokrywają się ze sobą. Bywają złe, nietrafione wyroki i bywają znakomite propozycje interpretacyjne teoretyków lub adwokatów - bez realnej siły przebicia. **Zdobycie ostatniego, wiążącego słowa w sporze o interpretację nadaje prawu znaczenie, nawet wtedy, gdy interpretator się nieświadomie myli lub świadomie manipuluje. Dlatego chce osiągnąć zwycięstwo w dyskusji. I nawet jeżeli ma działać tylko siłą argumentu, lub stosować „technikę wmawiania”, liczy że jego koncepcja zwycięży i ukształtuje praktykę sądową i oficjalny dyskurs o znaczenie prawa.** Tak działają adwokaci niebezinteresownie inspirowani interesem klienta; jest to wpisane w ich rolę społeczną. Działania tego typu są czymś normalnym, z tym że istnieje tu kilka niebezpieczeństw i kilka zagrożeń patologią. Odróżnienie naturalnej i pożytecznej konkurencji wykładni od patologizacji dyskursu interpretacyjnego - jest trudne.
- 6.3. Jednym z zagrożeń jest **próba zamknięcia „rynku interpretacji” dla niektórych uczestników, przez zakwestionowanie samej swobody interpretacji, zakwestionowanie dopuszczalności dyskursu interpretacyjnego między interpretacją prowadzoną *imperio rationis* i *ratione imperii***. Można tu wskazać dwa przykłady.
- 6.3.1. W czasie trwającego w Polsce po 2015 r. kryzysu konstytucyjnego, dało się słyszeć (z ust polityków³⁶) kwestionowanie dopuszczalności dyskusji o wątpliwościach konstytucyjnych. Podnoszono argument, że np. jakąś kwestią do tej pory nie zajął się Trybunał Konstytucyjny. Gdy natomiast orzeczenie zapadło i było po myśli cenzora dyskursu oponowano przeciw dyskusji, z uwagi na jej władcze przesądzenie i bezprzedmiotowość. Cechą charakterystyczną tego sposobu rozumowania jest kwestionowanie jakiegokolwiek wypowiedzi o niekonstytucyjności: albo bowiem jakiej kwestii „jeszcze” TK nie kontrolował, albo już to zrobił. W obu sytuacjach kwestionuje się dopuszczalność wykładni *imperio rationis* w zbiegu z wykładnią wiążącą mocą kompetencji TK. Tego rodzaju zabieg

³⁶ Dotyczyło to zwłaszcza sporów (wywołanych problemami reformowania Trybunału Konstytucyjnego i ustroju sądów) wokół art. 180, 183 ust. 3, 197.

erystyczny jest sam w sobie manipulacją, zmierzającą do wylansowania własnego stanowiska, kosztem zamknięcia ust konkurentom. O szkodliwości takiej postawy dla wolności słowa i wolności nauki, już nie wspomnę.

6.3.2. Drugi przykład pochodzi z orzecznictwa sądowego³⁷. Znana jest preferencja polskich sądów dla wykładni językowej, powszechnie traktowanej jako „królowa interpretacji”. Przybiera ona czasem postać patologiczną: otóż nie tylko przyznaje niejako *ex definitione* pierwszeństwo jej rezultatom, wskazując jako wiążącą spośród interpretacji dokonanych innymi metodami (ocena i uszeregowanie wyników interpretacji). W powołanym (tylko *exempli modo*) orzeczeniu WSA z 2010 r. uznano wręcz (założenie *ex ante*) za zbędne samo prowadzenie wykładni innymi metodami. I - z uszczerbkiem dla zasady *da mihi factum dabo tibi ius*, oddalono zarzut stron wskazujących błąd w przesłankach prawnej kwalifikacji sytuacji stron.

6.4. **Konkurowanie „rynku interpretacji” skłania manipulatorów do podszywania się pod szyld autorytetu, aby w ten sposób jednak wprowadzić (przy użyciu sfingowanego kostiumu) „własną” interpretację na konkurencyjny rynek.** Zwłaszcza, że np. adwokaci chcąc polepszyć swoją sytuację argumentacyjną przerabiają własne pisma na pozornie neutralne (lub polemiczne wobec innych autorytetów) artykuły o eksperckim charakterze i dbają o ich rozpowszechnienie. Powstają czasem nawet dzieła zbiorowe (grupy pełnomocników procesowych konkretnych podmiotów), książki i komentarze inspirowane i - co znaczące - finansowane przez mocne podmioty gospodarcze, zainteresowane w wylansowaniu konkretnej interpretacji. W ten sposób reprezentanci procesowi i biznesowi uczestniczą (w innym kapeluszu) w kampanii kształtowania interpretacji, aby wyrzeć lepszy, prowadzony innym kanałem, wpływ na sąd. Z tego punktu widzenia problemem staje także działalność adwokacka profesorów (prawa, ale i ekonomii) i ich bezstronność³⁸, gdy uczestniczą jako eksperci biznesowi silnych podmiotów gospodarczych. Powstaje bowiem pytanie o rolę, jaką pełnią w tym dyskursie i w którym z kapeluszy w danym momencie występują. W sądach istnieje obowiązek wyłączenia się sędziego na wypadek konfliktu interesów (tego także mogą żądać strony, co stwarza przynajmniej szansę równości broni). W wypadku ekspertów,

³⁷ Orz. WSA Warszawa, z 16.11.2010 r., VI Sa/Wa 1478/10; krytyczna ocena w tej także kwestii wspomnianego orzeczenia por. E. Łętowska, *Redukcjonizm interpretacyjny jako skutek nieprawidłowego posługiwania się wykładnią językową (na tle oceny przesłanek wpisu w trybie uproszczonym na listę radców prawnych) – glosa do wyroku WSA w Warszawie z 16.11.2010 r.*, „Europejski Przegląd Sądowy” Nr 5/2011 s.41-44.

³⁸ Na tle spraw związanych z prywatyzacją o tym problemie pisałam, wskazując na przykłady lansowania niebezinteresownej interpretacji E. Łętowska, *Orzecznictwo sądowe jako instrument repywatyzacji zdekoncentrowanej*, „Studia i Analizy Sądu Najwyższego, Materiały Naukowe” 2016, Tom III, s. 85- 107, s. 101.

naukowców - konflikt ról często pozostaje nie tylko nieujawniony dla stron, ale nawet gdy się go postawi, strona nie ma skutecznych środków obrony.

6.5. Manipulatorskie pozyskiwanie wpływu na dyskurs publiczny o znaczenie prawa ujawnia ostatnio np. w czasie dyskursu o znaczeniu wyroków TSUE (np. dotyczących ochrony konsumentów), przyjmowanych z niechęcią przez kręgi krajowych profesjonalistów, których praktyki - tolerowane przez sądy krajowe - w ten sposób ulegają zakwestionowaniu.

Dobry przykład tworzą tu kredyty frankowe, wokół których trwa wielokierunkowa, prowadzona przy użyciu wielu technik i środków, ofensywa wizerunkowo-lobbystyczna, nakierowana przede wszystkim na lansowanie ukierunkowanej interpretacji znaczenia wyroków TSUE i następstw konkretnych wyroków³⁹. Wskazać tu można przykład dotyczący rozliczania kredytów wcześniej spłacanych⁴⁰ kiedy to ZBP rozpoczął energiczne lansowanie interpretacji w związku z orzeczeniem TSUE z 9.9.2019 r., C- 383/18, *Lexitor*, - wprowadzając w błąd konsumentów co do zakresu przysługujących im praw; spowodowało to nawet oficjalna reakcje r.p.o⁴¹ że „ wyroki TSUE wiążą w zakresie interpretacji dyrektyw unijnych wszystkie organy państwa krajowego, w tym przede wszystkim sądy. Wynika to z zasady lojalnej współpracy, o której stanowi art. 4 ust. 3 Traktatu o Unii Europejskiej. Za powyższym rozumieniem zasady lojalnej współpracy opowiedział się także Sąd Najwyższy.”... „działania banków, informujące o wpływie orzeczenia TSUE na sytuację polskiego konsumenta, który dokonał wcześniejszej spłaty kredytu, mogą budzić także wątpliwości w aspekcie ochrony zbiorowych interesów konsumentów. Należy rozważyć, czy taka praktyka banków nie stanowi nieuczciwej praktyki rynkowej, wprowadzającej konsumentów w błąd, w zakresie przysługującej im ochrony prawnej. Podkreślić także należy, że w przypadku stwierdzenia, że praktyka przedsiębiorcy narusza zbiorowe interesy konsumentów Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów może nałożyć na przedsiębiorcę sankcje określone w ustawie z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów...”. Dodać należy, zainteresowana organizacja społeczna rzeczywiście zwróciła się⁴² do UOKiK w celu sprawdzenia czy praktyka banków nie tworzy niedozwolonej praktyki naruszającej zbiorowe interesy konsumentów.

³⁹ https://m.bankier.pl/wiadomosc/Bankowa-interpretacja-orzeczenie-TSUE-w-PKO-BP-mBanku-Getinie-ING-BNP-7784842.html?fbclid=IwAR0xYEMB1YE_5NODmva9B6Y2Ek8leSb8CVOGbkARlusm5B1AnN_wuNUgs9A

(dostęp 7.12.2019 r.)

⁴⁰ Ze standardowej informacji dla kredytobiorców- konsumentów : „Uprzejmie informujemy, że orzeczenie TSUE z 11 września br. dotyczyło wyłącznie interpretacji przepisów europejskich (dyrektyw), a nie polskiej ustawy o kredycie konsumenckim. Orzeczenie to jest wyłącznie wiążące wyłącznie dla sądu, który zwrócił się do Trybunału o interpretację tych, przepisów. Polskie prawo, w oparciu o które bank dokonuje rozliczenia kosztów kredytu z klientem w przypadku wcześniejszej spłaty nie uległo zmianie i w związku z tym na chwilę obecną nie ma uzasadnionych podstaw do zmiany stanowiska banku w tej sprawie”. (Dz. U. z 2019 r. poz. 369 z późn. zm.).”

⁴¹ Pismo V 722449.2019.BA z 30.10.2019;

<https://tvn24bis.pl/z-kraju,74/splata-kredytu-przed-terminem-rpo-interweniuje-po-wyroku-tsue,981667.html>

⁴² <https://www.bankowebezprawie.pl/sbb-skierowalo-zawiadomienie-do-uokik-na-zwiazek-bankow-polskich/>
dostęp 1.11.2019 r.

6.6. „Wojna o interpretację” jest więc w Polsce prowadzona w warunkach nieprzejrzystości ról interpretatorów i niskiej kultury prawnej, wykorzystującej nieumiejętności tych, którzy ową interpretację powinni kontrolować badając, czy nie ześlizguje się ku manipulacji (media, słabość instytucjonalna UOKiK⁴³, niedostatki sprawności sądownictwa w zakresie prawa unijnego⁴⁴). Nieprzejrzystość ról jest niepożądana nie tylko przy lobbyingu towarzyszącym tworzeniu prawa (o czym wiemy, lecz z czego nie wyciągamy efektywnych wniosków), ale także w tych zakresach lobbyizmu, które u nas są po prostu nieidentyfikowane, a których niebezpieczeństwo jest niedocenane. Są to sfery konflikty interesów przy różnie skonfigurowanych stykach: nauki, polityki, biznesu sądownictwa, gdzie toczą się spory (aktorów w różnych przebraniach) o interpretację, która zwycięży w sądownictwie. Sytuacja sprzyja zatarciu granicy między dozwolonym wykorzystaniem własnej sprawności a interesowną, czasem nawet niedozwoloną, a zazwyczaj nieetyczną manipulacją prawem, mogącą przybrać nawet postać niedozwolonych praktyk rynkowych (np. w wypadku uporczywego, abuzywnego lansowania przez reprezentacje profesjonalistów⁴⁵, wprowadzających w błąd konsumentów i sądy informacji dotyczących wykładni prawa europejskiego, udzielanej przez TSUE).

7. Drugą okazję do manipulacji stwarza charakterystyczna cecha języka prawa, stawiającego znak równości między światem normatywnie postulowanym i osiągnięciem postulatu.

7.1. Wpisanie czegoś do konstytucji czy do ustawy, nie oznacza, że „tak jest naprawdę”⁴⁶. Prawo nie opisuje świata istniejącego lecz świat postulowany: jakim on być może i/lub jaki być powinien⁴⁷. Złudzenie jednak stwarza język prawny (ten, którego używają przepisy prawa) posługuje się często trybem oznajmującym („coś jest czymś”) zamiast rozkazującego lub przypuszczającego („coś ma być”). Ta właściwość języka prawa bywa dodatkowo myląca dla obserwatora. Ona np. nakazuje nam wierzyć, że skoro Konstytucja mówi, że Polska jest

⁴³ Tak taffnie A.Wiewiórowska-Domagalska, *Prawo z tektury. Państwo mogło zapobiec problemom frankowiczów*, Dziennik Gazeta Prawna. Prawnik, 6. 8. 2019.

⁴⁴ M.zd przykładem takiego niezrozumienia jest np. wyrok SN z 18.9. 2019 r., V CSK 152/19, LEX nr 2745871, gdzie SN w oderwaniu od całego orzecznictwa TSUE w sprawie kredytów konsumenckich używa argumentu makroekonomicznego: „Eliminacja klauzuli abuzywniej nie może prowadzić do uprzywilejowania określonej grupy kredytobiorców - konsumentów”.

⁴⁵ Por. notka 19. Por. także korespondencja między ZBP i rpo - RPW/80283/2019 P, z 26.11.2019 r.

⁴⁶ Austriacki konstytucjonalista, Karl Korinek żartobliwie, lecz nie bez troski, zwykł był rozróżniać konstytucję, konstytucyjną rzeczywistość i to, „jak jest naprawdę”.

⁴⁷ Por. art. 2 Konstytucji „Rzeczpospolita Polska **jest** demokratycznym państwem prawnym, **urzeczywistniającym** zasady sprawiedliwości społecznej” (art. 2 Konstytucji, wytl. E.Ł.) Przepis ten sam przez się nie czyni państwa, do którego się odnosi – państwem prawa. Wskazuje, że **powinno się dążyć** do osiągnięcia deklarowanej wartości.

demokratycznym państwem prawa (art. 2) - to deklaracja konstytucyjna sama przez się Polskę państwem prawa uczyniła, mimo, że obserwacja rzeczywistości, temu przeczy.

7.2. Złudzenie wywołane właściwością języka prawa usypia czujność analityków i obserwatorów prawa. Czyni ich podatnymi na kolejną manipulację. Polega ona na tym, że tam, gdzie jest wymagana i oczekiwana zmiana rzeczywistości, zmianę się pozoruje, dokonując zmian samym tekście (brzmieniu) prawa), stosując gramatyczny tryb oznajmujący. Tego rodzaju redukcjonizm bywa zarówno rezultatem naiwności (dziennikarzy, polityków-decydentów, szeregowych postów), jak i celowo stosowanej manipulacji ze strony lobbyistów, polityków, reformatorów, czy nawet ustawodawców (chcących tylko werbalnie zadośćuczynić reformom).

7.3. Tymczasem osiągnięcie zmiany w świecie realnym, wymaga zazwyczaj i zmiany tekstu prawa i oddzielnego wysiłku implementacyjnego. To ostatnie jest trudne, czasochłonne, wymaga działań organizatorskich i finansowania. Skupienie się na stosunkowo łatwiejszej zmianie tekstu powoduje, że zmiana okazać się może pozorna, nieopłacalna, wymagający czasu lub nawet zgoła niemożliwa. I na tym polega manipulacja i wykreowane przez nią złudzenie - że cokolwiek rzeczywiście zmieniono, podczas, gdy zmianie ulega zaledwie tekst⁴⁸.

8. *Etikettenschwindel*

8.1. Tak jak medycy, muszą znać terminologię medyczną i rozumieć co się pod poszczególnym terminem kryje, aby móc się porozumieć w kwestii diagnozy i terapii, tak zjawiska prawne mają swoje nazwy, pod którymi występują w tekstach prawa (język prawny) i rozważaniach o prawie (analiza, objaśnianie przepisów i ich znaczenia, uzasadnienia sądowe - język prawniczy). Podmiana nazwy, pod którą pewne zjawisko występuje w języku prawnym i prawniczym prowadzi do skierowania dyskursu na manowce. Może w ten sposób ułatwić akceptację niepożądanego zjawiska, albo też „podmienić” jego reżim prawny lub skutki, związane z oryginalną etykietą. Np. spółka akcyjna i spółka z o.o. mają odmienny prawny reżim i cechy decydujące o ich przynależności do określonej kategorii. „Taksonomia dogmatyczna” jest zatem kolejną sferą, gdzie łatwo o manipulację i egoistyczne wykorzystanie wiedzy o prawie. Prozaiczne określenie, to *Etikettenschwindel*. Dzięki niemu niedozwolone transakcje poprzez podmianę semantycznej etykiety - stawać się mają dozwolone, albo wywierać inne skutki, niż wynikałoby to z doboru właściwej kategorii.

⁴⁸ Przykład - przywoływany w notce 1 zmiany kpc, *PKO Bank Polski z 18. 11. 2018 C-632/17* ECLI:EU:C:2018:963.

Zmiany nazwy jakiegoś zjawiska lub zaprzeczenia jego istnieniu, dokonuje się w nadziei, że nowa etykieta zapobiegnie skutkom wiążanym z etykietą pierwotną⁴⁹. Tu otwiera się pole do manipulacji podobnej, jak w wypadku interpretacji tekstu prawa: „walki na etykiety” umieszczone nie bezinteresownie i myląco. Zakazana przez konstytucję „ekstradycję” obywatela można zastąpić terminem „przekazanie” - po to aby uciec spod zakazu (u nas ta manipulacja została wychwycona i udaremniona przez TK; w pobliskich Czechach podobny zabieg się udał). Uzyskanie „nienależnego świadczenia pieniężnego” rodzi tylko obowiązek zwrotu tego świadczenia; ale już „korzystanie z cudzego kapitału” - wymaga wynagrodzenia za uzyskaną korzyść. Obie sytuacje jednak są zewnętrznie podobne; różnią je wewnętrznie mało widoczne okoliczności towarzyszące uzyskaniu korzyści. Zaliczkę od zadatku myli się nagminnie. Ongiś prawnie nierelevantny reklamowy *puffing* pod wpływem prawa unijnego ma teraz etykietę wiążącego zapewnienia o cechach towaru. Gdy jeszcze te opatrzone fałszywymi etykietami zjawiska sprawny prawnik - manipulator ułoży w dobrze dobrane sekwencje, manipulacja dotyczyć może wielu segmentów obrotu.

- 8.2. Manipulacje znaczeniem prawa: polityczne, ekonomiczne, lobbystyczne, jawne i skryte, egoistyczne - ukrywają grę sił, nie zawsze widocznych. Lobbyizm (zwłaszcza kamuflowany - to jest regułą w Polsce - jest często nieświadomy, inspirowany różnymi czynnikami) jest jednak siłą sprawczą, której istnienie dostrzega się w momentach skandalu (sprawa „i czasopisma”).

Każda ewaluacja prawa (polityczna, ekspercka, medialna) powinna uwzględniać istnienie tego czynnika także na poziomie „gry interpretacjami”. **Spory interpretacyjne, o znaczenie prawa, o prawidłową etykietę nadawaną zjawiskom obrotu, pozornie będące czystą sztuką dla sztuki, o „prawne kruczki” - mają drugie dno. Bywają w rzeczywistości bardzo atrakcyjne dla zwycięzców, a ich stawka wysoka. Dotyczy ona bowiem władzy nad znaczeniem prawa, i to władzy na pierwszy rzut oka niedostrzeganej. Pozornie oderwane od życia „dysputy prawnicze” bywają więc zewnętrznym objawem walki interesów ekonomicznych i politycznych.**

9. Race to the bottom

- 9.1. Manipulacja oznacza bowiem „równanie do dołu”, *race to the bottom* w zakresie ochrony przyznawanej przez prawo - innym uczestnikom rynku, przeciw interesom których dokonuje się manipulacji. **Uczestnicy obrotu prawnego (a dotyczy to zarówno podmiotów prywatnych i publicznych) - obejmującego tworzenie prawa, przygotowanie umów, zasady wyboru**

⁴⁹ „konstrukcje i pojęcia tworzone wyłącznie w celu systematyzacji aktualnie istniejących zjawisk stawały się co raz bardziej trwałe - przestając być narzędziem opisu i analizy prawa, a zaczynając być utożsamiane z prawem jako takim M. Grochowski *Wymogi formalne w umowach konsumenckich*, Warszawa 2018, s. 341.

prawa właściwego dla danej transakcji, ukształtowania umowy, sposobu realizacji prawa już istniejącego - przy *race to the bottom* - wybiorą rozwiązania najbardziej dla siebie wygodne (zapewniające największe profity, swobodę działania, najmniej ograniczające). Zjawisko to można dostrzec nawet w działaniu państw wchodzących do UE w zakresie implementacji przez nie prawa unijnego⁵⁰.

9.2. W zakresie stosunków wymiany gospodarczej prawidłowość tę dostrzeżono znacznie wcześniej. Francuski historyk, Ferdynand Braudel ponad pół wieku temu⁵¹ zauważał, że **zysk pochodzi nie tylko z „normalnej” realizacji zasad rynkowej gospodarki konkurencyjnej, ile - przeciwnie - z patologii - z naginania i obchodzenia zasad funkcjonowania takiego rynku. Spryt, pomysłowość i dysponowaniu dużym kapitałem umożliwiające działania w dużej skali powodują, że uczestnicy gry rynkowej nie posługują się prawem zgodnie z jego założonymi funkcjami, w celu harmonijnej współpracy. Przeciwnie, używają tych instrumentów jako wyrafinowanych narzędzi ochrony własnego egoizmu ekonomicznego.** I nawet jeśli paradygmat zysku jako uniwersalnego czynnika sprawczego postępu i zarazem fundamentu ekonomii klasycznej bywa zakwestionowany⁵², to pozostaje faktem, że maksymalizacja zysku sprzyja traktowaniu prawa jako przedmiotu manipulacji przez tych, którzy do tej maksymalizacji dążą. Zaś obserwacja ta nabiera wyrazistości w warunkach globalizacji i e-obrotu, stwarzających dodatkowe możliwości jednostkom gospodarczym działającym w skali globalnej. Praktyka biznesowa takich jednostek gospodarczych autonomizuje się, wręcz wypierając prawo. Zarówno siły lokalnego państwa, jak i - sięgając do przykładu GAFA - także organów UE mają tu do czynienia z bardzo silnym przeciwnikiem, w bezwzględny sposób wykorzystującym swoją rynkową przewagę, organizację i wiedzę prawniczą. Prawo w ich rękach - nader łatwo ulega manipulacjom. Problematyka ochrony konsumenta ma u swej genezy ekstensywne korzystanie ze swobody umów przez silnego profesjonalistę.

9.3. Patologizacja prawa zamieniającego się w fasadę skrywanej rzeczywistości pojawia się na tle innego jeszcze zjawiska: **ucieczki podmiotów publicznoprawnych - w status prawa prywatnego.** Cel bywa trywialny: chęć wyzwolenia się **spod reżimu prawa publicznego i występujących w nim ograniczeń: konstytucyjnych, administracyjnych, wynikających z praw człowieka,** które w nim zbudowano, aby chronić jednostkę podległą władzy przed „mieczem

⁵⁰ O zjawisku i jego skutkach pisze obszerniej, E. Łętowska, *Równanie w dół - zagrożenie państwa prawa. Polska: Herostratesem czy katalizatorem?*, (Przegląd Konstytucyjny, w druku) w wersji prezentowanej na konferencji w dn.6.6.2019 r. w Krakowie https://www.youtube.com/watch?v=f-IKZ4u-xNg&fbclid=IwAR1wleAQkXPifg1URN6uz_PUWdVBryGbuDGcaugGfRS0zKZRD_pcnm-D_E0

⁵¹ F. Braudel, jw.

⁵² Por. J. Hausner, *Wartości większe niż zysk*, wywiad DGP 31.10 2019 ; G. Kołodko, *Dokąd zmierza świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2013.s. 392: „Musi być opłacalnie, ma być legalnie, nie może być niemoralnie – to trzy święte zasady nowego pragmatyzmu”.

tyranii”⁵³ i uzyskanie statusu partnera tego, wobec kogo można w tej sytuacji używać (i nadużywać) swej faktycznej, rzeczywistej, władzy. **Władza publiczna, polityczna, porzuca zatem właściwe dla siebie środowisko prawne) i wybiera reżim prawa prywatnego, ponieważ nie znajduje w nim tych ograniczeń, jakie są jej udziałem w porzuconym reżimie.** Urynkowanie usług publicznych, prywatyzacja więzień, armii, administracji świadczącej, zmiana form działania władzy administracyjnej, użycie weksli *in blanco* w celu zabezpieczenia przed secesją polityczną - zapewnia działającemu więcej swobody i nieodpowiedzialności, niż miałyby ich w reżimie prawa publicznego.

9.4. Manipulacje prawem, czynienie go przesłoną rzeczywistości sprawiają trudność prawnikom, niezbyt dobrze radzącym sobie z rozpoznaniem patologii prawa. Obowiązujący **paradygmat prawa, przekazywany prawnikom już czasie studiów głosi, że prawo jest dziełem ustawodawcy i że działa tak, jak to ustawodawca zadeklarował, w sposób wolny od egoizmu i że prawo, ustanowione w interesie wspólnym, służy realnemu zahamowaniu egoizmu grup interesów.** Temu towarzyszy komplet domniemań (konstytucyjności prawa, legalności decyzji, dobrej wiary w obrocie gospodarczym) niezbędnych jako założenie proceduralne, ale bynajmniej nie odzwierciedlających rzeczywistości. Tymczasem współcześnie państwo nie monopolizuje działalności prawotwórczej; niekoniecznie deklarowany cel prawa bywa zamiarem rzeczywistym (lobbyizm, manipulacja polityczna); a nawet jeżeli ustawodawca go rzeczywiście miał - nie oznacza to, że na pewno zrealizował go udatnie lub że nie został on zniekształcony działaniem grup nacisku w toku procesu legislacyjnego, lub na poziomie standardu stosowania prawa . **Prawo zaś często samo w sobie bywa instrumentem *legal harassment*** tak, jak każdy inny czynnik gry konkurencyjnej⁵⁴ opartej o spryt, pomysłowość, znajomość rynku, dostęp do kapitału, społeczny kapitał sieci znajomości, kontaktów, zaufania, o niesymetryczność informacyjną⁵⁵. W prawie obsługującym rozwinięte rynki, dążenie do zysku silnie patologizuje prawo i jego działanie. Już nie chodzi tylko o „wyciśnięcie” z tekstu prawa całego znaczenia, sprzyjającego interesom strony sprytniejszej, bardziej doświadczonej, biegłej w prawnej taksonomii, czy skłonnej do ryzyka, dysponującej lepszą obsługą prawną, lecz o użycie prawa wbrew jego funkcji i celowi,

⁵³ Szerszą faktografię tego zjawiska podają E. Łętowska, *Prawo w płynnej nowoczesności* „Państwo i Prawo” 3/2014, s. 6-27.

⁵⁴ F. Braudel, *Dynamika*, s. 69-70: „...chodzi o nierówne wymiany, przy których konkurencja - istotna dla gospodarki zwanej rynkowa - mało się liczy, a kupiec ma podwójną przewagę: przecina relacje między wytwórcą a końcowymi odbiorcami towarów (tylko on zna warunki na obu końcach tego łańcucha, a więc możliwe zyski), a ponadto dysponuje gotówką, co stanowi jego główny argument.”

⁵⁵ F. Braudel, jw. s. 73-74: “Mieli tysiąc sposobów obrócenia gry na swoją korzyść przez manipulacje kredytem, zyskową grą dobrym i złym pieniądzem, gdy dobre monety złote i srebrne szły na duże transakcje, na kapitał, a złe, miedziane na drobne zapłaty i codzienne płatności, a więc na prace. Górowali dostępem do informacji, inteligencją, kulturą. I przejmowali wszystko co wartościowe...”

z jakim zostało stworzone⁵⁶. Przy słabym aparacie państwowym („państwo z tektury”) szanse niewykrycia takiej manipulacji rosną. W Polsce w czasie wojny na interpretacje prawa i szwindle etykietami, istnieją kłopoty z dostrzeżeniem i prawidłową oceną zjawisk deklarujących się jako „normalne” a które w rzeczywistości normalne nie są. Np. w Polsce wskazać można sytuacje medialnie wykryte: afery repywatyzacyjne, deweloperskie, spekulacja gruntami, rugi lokatorów, manipulacje weksłami in blanco, zabezpieczeniami, przewłaszczeniami, postępowaniami uproszczonymi itd.

10. Multicentryczny system prawa sprzyja realności ochrony prawnej

10.1. Wejście do UE (i wcześniej przystąpienie do Konwencji o Ochronie Podstawowych Wolności i Praw Człowieka) uczyniło polski system prawa **systemem multicentrycznym. Prawo nie jest już dziełem tylko rodzimego ustawodawcy, zaś ETPCz i TSUE, każdy w zakresie swej właściwości, przełamały także monopol sądów krajowych na stosowanie prawa i jego interpretację. Zarówno przy tym ETPCz, jak i TSUE, wyraźnie podkreślają, że prawo musi być instrumentem chroniącym efektywnie, nie tylko formalnie.**

10.2. Prawo UE akcentuje bowiem niezbędność wspólnego standardu ochrony i nie zadawała się przy jego ocenie samym istnieniem **tekstu** prawa. Tekst jako przesłanka konieczna lecz niewystarczająca, stwarza ledwie potencjalną szansę osiągnięcia zaprojektowanego przez ustawodawcę stanu. Realizacja tego potencjału jest zależna od zjawiska niepewnego: natrafienia na sąd, umiejący (i chcący - co nie zawsze idzie w parze) wykorzystać interpretacyjne możliwości tekstu. Prawo UE wymaga więc nie tylko uchwalenia tekstu ustawy, ale i nieuchronności praktyki, zbudowanej w oparciu o nią⁵⁷. To zaś wymaga zaangażowania się sędziego (wydobywającego konkretny sens, znaczenie prawa z potencji tekstu) jako twórcy **standardu prawa**. (Na marginesie: niezrozumienie tej cechy prawa unijnego i kryteriów wedle których dokonuje się oceny kompatybilności prawa krajowego i prawa UE, jest trwałą przyczyną rozdzwiewu w ocenie stanu praworządności, między polskim rządem i organami UE).

10.3. Orzeczenia TSUE mają monopol na ustalanie **wiążącej *ratione imperii* interpretacji prawa wspólnotowego**. Dokonuje się to przede wszystkim poprzez odpowiedzi na pytania prejudycjalne (art. 267 TfUE). Są to konkretne sytuacje, ujawniających wątpliwości na styku

⁵⁶ Opis mechanizmu „ciągu technologicznego” przy wyplukiwaniu z treści państwa prawa - Oko-Press, 24.2.2018 <https://oko.press/prof-letowska-tlumaczy-czym-polega-ciag-technologiczny-pis/>

⁵⁷ „Parafrazując Europejski Trybunał Praw Człowieka, karta ma na celu ochronę praw nie teoretycznych lub iluzorycznych, ale rzeczywistych i konkretnych” Rzecznik Generalny P. Mengozzi, w opinii (pkt 158) z 7.2.2017 r. w sprawie C-638/16, XX przeciw Belgii, ECLI:EU:C:2017:93.

prawa krajowego i unijnego. Odpowiedź eliminuje - we władczy sposób - sytuację kolizyjną. Warunkiem jest, że władze krajowe chcą i potrafią (poprzez legislację i interpretację) „sformatować” prawo krajowe zgodnie z dezyderatami i granicami ustalonymi przez TSUE. Pole dla manipulacji interpretacjami i etykietami ulega ograniczeniu na skutek władczości interpretacji TSUE. Odpowiedź na pytanie prejudycjalne nie tylko bowiem zawiera rozstrzygnięcie konkretnej kwestii merytorycznej, ale wnosi normatywną nowość o generalnym charakterze, wprowadzając nowe reguły interpretacyjnej gry. Nic zatem dziwnego, że **podmioty zainteresowane manipulacjami interpretacyjnymi na dotychczasowym, szerokim polu, starają się zredukować znaczenie odpowiedzi TSUE na pytania prejudycjalne - do działania *inter partes*, w konkretnej sprawie.** Stąd też np. lansowanie poglądu, iż „orzeczenie TSUE wiąże zatem sąd, który zwrócił się z pytaniem oraz wszystkie kolejne sądy wyższych instancji orzekające w danej sprawie. Trudno doszukiwać się podstawy prawnej dla uznania, że wnioski płynące z orzeczenia TSUE wykraczają poza daną sprawę i wiążą pozostałe sądy orzekające w innych sprawach czy też stanowią quasi- normę prawną i powinny być stosowane powszechnie w obrocie prawnym. W polskim systemie prawa (system kontynentalny - *ius civil (sic) - E.Ł.*) odmiennie niż w prawie anglosaskim, orzeczenia sądów nie wywierają skutku prawotwórczego, nie są źródłem prawa”.⁵⁸

10.4. Działanie paradygmatu efektywnej ochrony sądowej w UE⁵⁹ (a także efektywnego standardu ochrony praw człowieka w ramach EKPCz⁶⁰) **przy ocenie, czy jakiś kraj wypełnił swoje członkowskie zobowiązania, wymaga aby oceny dokonywać z punktu widzenia efektywności (ochrona rzeczywista, konkretna) a nie potencjalności prawa (ochrona iluzoryczna/teoretyczna/abstrakcyjna).** Takie ujęcie zmniejsza akceptowalny dystans między tekstem prawa i rzeczywistością. Tym samym utrudnia manipulację znaczeniami prawa w ramach wojny na interpretacje oraz gry w etykiety prawa. Wymaga jednak bardzo wiele: znacznie wyższego poziomu fachowych umiejętności poruszania się w systemie multcentrycznym, niż można to u nas obserwować (zwłaszcza w odniesieniu do sądów).

11. Konkluzja: Zaufanie do prawa jest fundamentem, na którym buduje się programy i decyzje (polityczne i ekonomiczne). Tymczasem prawo nie zawsze znaczy to, co wydaje się głośnić. Dlatego, w imię ochrony niezbędnego zaufania do prawa w niniejszym opracowaniu wskazano na (niektóre) mechanizmy powstawania rozdzwiewu między tym, co prawo znaczy i co wydaje się głośnić.

⁵⁸ Z pisma Związku Banków Polskich do r.p.o. z 26.11.2019 r., RPW/80283/2019 P, z 26.11.2019 r.

⁵⁹ TSUE z C-556/17 z 29.7. 2019 r. (pkt 57) Alekszij Torubarov przeciw , Bevéndorlási és Menekültügyi Hivatal, ECLI:EU:C:2019:626

⁶⁰ Jako najnowsze przywołania tej zasady por. ETPCz z 1.6. 2010 r. (wersja sprostowana z dnia 3 czerwca 2010 r.) Gäfgen przeciwko Niemcom (CE:ECHR:2010:0601JUD002297805, pkt 123); z 26 .4. 2016 r. Murray przeciwko Niderlandom (CE:ECHR:2016:0426JUD001051110, pkt 104)

(tezy referatu)

I.

1. Tytuł referatu jest metaforą. Chodzi oczywiście o to co skrywa liść figowy i co kryje się za - niekiedy niewłaściwie umieszczoną - etykietą. Obserwator widzi etykietę, nie zdając sobie sprawy, co się za nią kryje: wstydliwie skryte lub celowo mylnie oznaczone. Jeżeli na podstawie wiary w etykietę wysnuwa wnioski ocenne i optymalizacyjne - uprawia strategię „strzału w ciemno”.
2. Na tle problemów wynikających ze znanej kwestii kredytów frankowych, 27 sierpnia 2019 r., w momencie oczekiwania na wyrok TSUE C-260/18 w sprawie Dziubak, Instytut Jagielloński opublikował *Ekonomiczne konsekwencje wykładni TSUE ws. kredytów indeksowanych do franka szwajcarskiego zgodnej z opinią rzecznika generalnego*, zawierający komentarze ekonomistów do opinii rzecznika generalnego TSUE⁶¹. Leitmotivem wypowiedzi były usterki wykształcenia ekonomicznego prawników i ich nierozumienie procesów ekonomicznych. Autorzy apelowali o merytoryczną, konstruktywną dyskusję. Ta dyskusja rzeczywiście byłaby pożyteczna. Nie chodzi tylko o kredyty frankowe, co było bezpośrednią przyczyną apelu, ale **idzie o dyskusję szerszą, dotyczącą pewnych cechach prawa w ogólności. One to bowiem, zazwyczaj nie całkiem znane ekonomistom, są przyczyną niezrozumienia jak prawo działa (jawnie i skrycie), co prawo może i co prawo powinno. To zaś rodzi nadzieje, oczekiwania i krytykę, zarówno uzasadnione, jak i nieuzasadnione - co do tego, co prawo może ekonomistom zaoferować jako narzędzie kształtowania stosunków w społeczeństwie. Czy zatem prawo rzeczywiście głosi to, co deklaruje? Czy zatem nie należałoby odczytywać go z mniejszą prostolinijnością?**
3. Miałam już okazję w niektórych z tych kwestii występować wobec ekonomistów⁶². Obecny referat jest kontynuacją (bez pretensji do wyczerpania tematu), a nie powtórzeniem, tamtej wypowiedzi. Co zatem skrywają figowe listki? Gdzie istnieje niebezpieczna podmiana etykiet?

II.

1. Prawo, ustawy są stanowione przez parlament, jako tekst. Ustawy nie zawsze znaczą to, co głoszą; czasem jest to zjawisko zamierzone (przepisy postulatywne wyraża się w formie twierdzącej „RP jest państwem prawa”). „Prawo” zawiera dwie warstwy: normatywną („jakie ma być”) i realną („jakie jest”). Różnią się one w sposób nieuchronny. Jednak nieprzystawalność powinna być możliwie najmniejsza. Przyczyn rozdźwięku jest wiele. Jedną z nich jest to, że tekst podlega interpretacji, ale to jest tylko jedna (i to najbardziej znana przyczyna) rozdźwięku. Fakt jego istnienia bywa jednak świadomie eksploatowany, w celu

⁶¹ http://jagiellonski.pl/files/other/Kredyty_w_CHF_a_TSUE_-_Rynek_Opinii.pdf

⁶² E. Łętowska, *Kto kogo deprawuje: prawo – rynek czy rynek – prawo (albo co uchodzi uwadze*

ekonomistów i prawników), w: E. Mączyńska (red.), *Ekonomia i polityka. Wokół teorii Grzegorza W. Kołodko*, Warszawa 2019, Wydawnictwo PTE, s. 147–163.

żonglerki pojęciami i kamuflażu skrywanej motywacji. Szczególnie niepokojące jest to wówczas, gdy rozdźwięk osiąga rozmiar patologiczny (zjawisko konstytucyjnego Doppelstaat, będącego następstwem kryzysów konstytucyjnych i świadomego wykorzystania nieprzystawalności Sein i Sollen w zakresie prawa). Działanie paradygmatu efektywnej ochrony sądowej w UE i efektywnego standardu ochrony w ramach EKPCz przy ocenie prawa wymaga aby oceny prawa dokonywać z punktu widzenia efektywności, a nie formalnej potencjalności prawa (nie etykieta lecz to, co się za nią kryje).

2. Za powstaniem ustawy kryje się ocena sytuacji, która skłania do inicjatywy ustawodawczej. W tym stadium istnieje gra sił, nie zawsze widocznych. Lobbyizm (zwłaszcza kamuflowany - to jest regułą w Polsce, często nieświadomy, inspirowany różnymi czynnikami - polityczny, ekonomiczny, czarny itd.) jest siłą sprawczą, której istnienie dostrzega się w momentach skandalu (sprawa „i czasopisma”). Każda ewaluacja prawa (polityczna, ekspercka, medialna) powinna uwzględniać istnienie tego czynnika.
3. Nieprzejrzystość nie tylko w kwestii lobbyingu, ale także konfliktu interesów (styki nauki z polityką, biznesem, sądownictwem). Problem habitus i korupcji: „punktu widzenia determinowanego punktem siedzenia”; konsekwencje w zakresie społecznej legitymizacji prawa.

III.

1. Etikettenschwindel jako metoda manipulacji prawem (nadużycie warsztatu interpretacyjnego i dogmatycznego).
2. Manipulacja instytucjami prawa prywatnego („prywatyzacja” władzy i stosunków władczych).
3. Specyfika orzeczeń TSUE, których działanie jest inne, niż orzeczeń sądów krajowych; trudności budowania standardu prawa przy wykorzystaniu tej specyfiki.

Po co nam społeczna gospodarka rynkowa?
(fragmenty)

Postawione w tytule referatu pytanie ma znaczenie zarówno teoretyczne, jak i praktyczne. Z teoretycznego punktu widzenia społeczna gospodarka rynkowa to koncepcja, której korzenie wywodzą się z niemieckiej szkoły historycznej i z ordoliberalizmu. To właśnie teoretyczna synteza tych dwu nurtów umożliwiła wykreowanie koncepcji ładu społeczno-gospodarczego, jaką jest społeczna gospodarka rynkowa. Model ten po II wojnie światowej został z powodzeniem wdrożony w gospodarce Niemiec Zachodnich, w czasie rządów Ludwiga Erharda (Erhard, 2011). Praktyczny wymiar tej koncepcji znajduje też potwierdzenie w traktatowych regulacjach dotyczących funkcjonowania Unii Europejskiej, a także w nadaniu społecznej gospodarce rynkowej konstytucyjnej rangi w Polsce⁶³. Zarówno zatem teoretyczne, jak i praktyczne względy uzasadniają potrzebę dyskursu na temat aktualności i obecnej użyteczności tej koncepcji.

Na taki właśnie dyskurs ukierunkowany jest niniejszy referat. Stanowi on nawiązanie do tytułu opublikowanej w połowie lat 30. XX w. książki najwybitniejszego przedstawiciela niemieckiego ordoliberalizmu, Waltera Euckena pt. *Nationalökonomie wozu?* (2005). Autor stawia pytanie o sens uprawiania nauki ekonomii w nader burzliwych (dramatycznych) czasach po Kryzysie Światowym 1929–1933 oraz w przededniu zapowiadającej się już kilka lat wcześniej na polach bitewnych Hiszpanii, Abisynii i Chin II wojny światowej. Jego odpowiedź daje się sprowadzić do tezy, że ekonomia będzie ludzkości, niezależnie od aktualnych wydarzeń w sferze polityki i gospodarki, zawsze potrzebna (niezbędna). Współczesny świat przeżywa w ostatnich latach drugiej dekady XXI w. głęboki strukturalny kryzys. W literaturze pojawiają się takie określenia, jak kryzys zachodniej cywilizacji, czy też kryzys oparty na prywatnej

* Polskie Towarzystwo Ekonomiczne.

** Wyższa Szkoła Gospodarki i Techniki w Vechta – Diepholz.

⁶³ W traktacie ustanawiającym Konstytucję dla Europy uznano, że podstawą trwałego rozwoju Unii Europejskiej będzie społeczna gospodarka rynkowa (vide: Traktat ustanawiający Konstytucję dla Europy, DzUrz UE C 310, t. 47, 16 grudnia 2004 r.). Znalazło to także potwierdzenie w traktacie lizbońskim, zmieniającym traktat o Unii Europejskiej i traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską, zgodnie z którym podstawę ustrojową UE stanowi „społeczna gospodarka rynkowa o wysokiej konkurencyjności zmierzająca do pełnego zatrudnienia” vide: traktat z Lizbony zmieniający Traktat o Unii Europejskiej i Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską (DzU C 306 z 17.12.2007, art. 2 ust. 3). Natomiast wg Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej (art. 20), społeczna gospodarka rynkowa stanowi „podstawę ustroju gospodarczego Rzeczypospolitej Polskiej” (Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z dnia 2 kwietnia 1997 r., DzU nr 78, poz. 483).

własności współczesnego kapitalizmu (Wallerstein i in., 2016; Weizsäcker, Wijkman, 2018). Niebezpiecznie pogłębia się światowy kryzys ekologiczny, objawiający się m.in. wzrostem średniej temperatury powietrza i wody naszej planety, wraz z wszelkimi wynikającymi z tego fatalnymi m.in. społecznymi konsekwencjami. Nie brakuje też ani wojen handlowych (Chiny – USA – Unia Europejska) ani też prawdziwych wojen toczonych na peryferiach centrów politycznych i gospodarczych współczesnego świata (Jemen, Syria, Afganistan).

W związku z tym wyłania się pytanie o środki zaradcze, jakimi ekonomia obecnie dysponuje, środki zapobiegające dalszemu pogłębianiu się kryzysowej sytuacji. Chodzi o dotychczasowy rozwój nauki ekonomii i jej obecny stan. Czym mogłaby ona wesprzeć w następnych latach absolutnie konieczne działania antykryzysowej polityki społeczno-gospodarczej w skali poszczególnych krajów i w skali globalnej? Podejmując próbę odpowiedzi na to pytanie, wskazane wydaje się przypomnienie kilku przełomowych wydarzeń (zakrętów) w historii rozwoju ekonomii.

Za „ojca duchowego” współczesnej nauki ekonomii ogólnie uznawany jest szkocki filozof moralności Adam Smith (1723–1790). Po *Teorii uczuć moralnych* (1759) siedemnaście lat później ukazuje się jego dzieło *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (1776) (Smith, 2007). W pierwszym swoim dziele Smith stawia w centrum rozważań czynnik moralny, tj. wzajemną sympatię (empatię) ludzi do siebie jako decydującą siłę spajającą społeczeństwa i zapewniającą ich przetrwanie w całość. W *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* Smith stosując metodę izolującej abstrakcji, stawia w centrum swego zainteresowania już nie przede wszystkim społeczeństwo, tylko rynek i racjonalny egoizm interreagujących rynkowych podmiotów. W splocie rynkowych interakcji egoizm ten okazuje się za pośrednictwem relacji cen rynkowych pożyteczny nie tylko dla poszczególnych podmiotów gospodarczych, ale i dla gospodarki oraz społeczeństwa jako całości. W dobie rozpoczynającej się burzliwej angielskiej industrializacji symbolizowanej przez maszynę parową Jamesa Watta i pojawienie się w Anglii pierwszych kolei żelaznych, druga książka Smitha trafiła o wiele lepiej niż *Teoria uczuć moralnych* w tzw. „ducha czasu” (Smith, 1989). Rozpoczął się triumfalny pochód tego dzieła w elitach intelektualnych ówczesnej Europy. Nazwisko Smitha pojawia się nawet w poemacie Puszkina *Eugeniusz Oniegin* (1902), we frazie, w której przybyły z Londynu syn – dandys próbuje wytłumaczyć ojcu, bogatemu obszarnikowi, reguły ekonomii wielkiego szkockiego uczonego⁶⁴ (Zweynert, 2002).

⁶⁴ „Lecz czytać zwykł Adama Smitha,
O ekonomii powziął sąd;
Więc rozumować umiał stąd,
Jak się wzbogacać państwo zdolne,
Jak ubożeje, albo jak

Smith czy John Stuart Mill uwzględniali w rozważaniach jeszcze w pewnym stopniu instytucjonalne warunki ramowe gospodarowania i ich wpływ na zachowania podmiotów gospodarczych oraz przebieg rynkowego procesu gospodarowania⁶⁵. Jednak w drugiej połowie XIX w., wraz z wprowadzeniem przez Stanleya Jevonsa (1965) i Carla Mengera nowych kategorii, w tym odkrytego kilkadziesiąt lat wcześniej przez lipskiego statystyka Heinricha Hermanna Gossena pojęcia użyteczności krańcowej i rachunku marginalnego, myślenie ekonomiczne poszło w innym kierunku. Zapoczątkowana została postępująca koncentracja wysiłków badaczy na przebiegu rynkowego procesu gospodarowania. Coraz bardziej abstrahowano przy tym od istniejącego instytucjonalnego ładu gospodarczego. Uwaga badaczy skupiała się na modelach ekonomicznych, podejmujących problematykę wzajemnego dostosowania na poszczególnych rynkach, i w skali ogólnogospodarczej, zmiennych wielkości podaży, popytu i cen. Myślenie w kategoriach modeli ekonomicznych zaczęło w miarę upływu czasu wypierać coraz bardziej skomplikowaną i kłopotliwą z tego eleganckiego, logicznego punktu widzenia „skrzeczącą” rzeczywistość gospodarczą.

Rozstrzygającym impulsem do takiego ukierunkowania sposobu myślenia ekonomicznego stało się opublikowanie w roku 1874 dzieła Leona Walrasa *Elements d'economie politique pure*. Przyjmując założenie występowania rynku konkurencji doskonałej, autor postawił sobie zadanie matematycznego ujęcia współzależności zmiennych gospodarczych w skali ogólnogospodarczej. Zgodnie z walrasowskim systemem jednoczesnych równań dla wszystkich rynków, tj. rynków towarów, czynników produkcji i pieniądza, zmiana wielkości jednej zmiennej wywiera wpływ na inne zmienne. Zmiana wielkości tylko jednej zmiennej gospodarczej wywołuje w systemie Walrasa ruch całego układu równań idący w kierunku ustalenia nowego stanu równowagi (Hockuba, Brzeziński, 2005, s. 291). Walras położył w ten sposób podwaliny pod teorię równowagi ogólnej, wokół której do chwili obecnej skupia się zainteresowanie myślicieli szkoły neoklasycznej. Josef Alois Schumpeter w pośmiertnie opublikowanej w roku 1954 pracy *History of Economics Analysis* stwierdził, że system Walrasa jest jedynym dziełem przedstawiciela nauk ekonomicznych, które można porównywać z osiągnięciami teoretycznej fizyki (Felderer, 1989, s. 59). Podkreślając zasługi Walrasa w dziedzinie teorii ekonomicznej, uznał go za przewyższającego wszystkich innych ekonomistów wszech czasów. Po przeformułowaniu w latach 1950–1970 ogólnej teorii równowagi Walrasa opierając się na nowej metodzie badania

Szkód mu nie zrządzi złota brak,
Jeżeli ma produkty rolne” (Puszkina, 1902, rozdz. I).

⁶⁵ Smith wypowiadał się w tym duchu m.in. na przykładzie Chin w XVII wieku, gdzie istniejące prawodawstwo i instytucje ograniczały, jego zdaniem, możliwości gospodarki, która w ramach innych warunków instytucjonalnych mogłaby okazać się o wiele bardziej dynamiczna i produktywna. Por. Smith (2007).

matematycznego, tj. metodzie aksjomatycznej, przez Gerarda Debreu i Kennetha Arrowa „aksjomatyczna neowalrasowska teoria równowagi ogólnej uzyskała w ekonomii pozycję teorii fundamentalnej, na podstawie której powinny być budowane wszelkie inne teorie ekonomiczne” (Hockuba, Brzeziński, 2005, s. 307).

W opozycji do neoklasycznego nurtu teorii ekonomii, rozwijającego się zwłaszcza w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych, ukształtowała się w XIX w. niemiecka szkoła historyczna ekonomii. Jej czołowymi przedstawicielami byli Friedrich List, Gustav von Schmoller i Werner Sombart. Główną inspiracją do podjęcia próby rozwoju w Niemczech szkoły historycznej było rozpowszechniające się w drugiej połowie XIX w. przekonanie, że klasyczna angielska nauka ekonomii politycznej Smitha i Milla i ich następców wyczerpała swój potencjał badawczy. Autorzy znanego podręcznika historii doktryn ekonomicznych Karol Gide i Karol Rist stwierdzali w tej kwestii: „Od czasów Adama Smitha, którego dzieło było tak urozmaicone i pociągające, ekonomja polityczna zdaje się chorować – używając określenia Schmollera – na anemję” (Gide, Rist, 1919, s. 79). Schmoller chciał, według jego własnego sformułowania, stworzyć historyczną teorię ekonomii. Tego przypominającego trochę kwadraturę koła celu nie zdołał jednak osiągnąć. Niemiecka szkoła historyczna „utonęła” dosłownie w nieprzebranej masie zebranych danych empirycznych, których uogólnić nie udało się nawet jej najwybitniejszym przedstawicielom. Po śmierci Schmollera w roku 1917 szkoła historyczna przeżywała szybko pogłębiający się kryzys. Ostatnim refugium ekonomistów szkoły historycznej była w latach 20. XX w. Wyższa Szkoła Handlowa w Norymberdze, w której, w cztery dni po jej ukonstytuowaniu, 16 października 1919 roku immatrykulował się raniony w czasie I wojny światowej artylerzysta 22-letni Ludwig Erhard (Wünsche, 2015, s. 125).

W roku 1918 wrócił do cywilnego życia po I wojnie światowej Walter Eucken. Pod wpływem poglądów swego ojca, filozofa i laureata literackiej nagrody Nobla w 1907 roku, Rudolfa Euckena, propagującego etyczny aktywizm, jego syn zmierzał do sformułowania teoretycznych podstaw dla ukształtowania przez politykę gospodarczą stabilnego ładu gospodarczego zapewniającego gospodarce rynkowej funkcjonalną sprawność działania, a jednostkom ludzkim życie w wolności oparte na zasadach etyki. Eucken określał to jako fundamentalne podwójne zadanie swej działalności badawczej (Eucken, 1989, s. 240). Jednocześnie zdawał sobie jednak sprawę z tego, że osiągnięty w Niemczech w pierwszych dziesięcioleciach XX w. poziom wiedzy ekonomicznej nie wystarczał dla realizacji tego celu (Lenel, 1989, s. 294). W artykule opublikowanym w roku 1932 i przedrukowanym pod koniec lat 70. w ORDO, Eucken stwierdził: „Brakuje zarówno zrozumienia sensu historycznych

faktów, jak i brakuje ścisłego myślenia w kategoriach teorii ekonomii. Czego spodziewać się można po idei polityki gospodarczej, które powstały w wyniku połączenia takich słabości” (Eucken, 1997, s. 24).

Za generalną przyczynę słabości nauki ekonomii W. Eucken uznawał istnienie, określanego przez niego jako wielka antynomia, dualizmu pomiędzy dwoma zasadniczo różnymi sposobami metodologicznego podejścia do uprawiania nauki ekonomii. Po jednej stronie znalazła się neoklasyczna teoria ekonomiczna, a po drugiej niemiecka szkoła historyczna. Ta ostatnia zdominowała, począwszy od drugiej połowy XIX w. aż do pierwszych dziesięcioleci następnego stulecia, akademickie myślenie ekonomiczne w Niemczech (Eucken, 2005, s. 28). Obiektywnie daną podstawą odmiennego podejścia do uprawiania ekonomii przez te dwa różne sposoby myślenia o gospodarce jest różnica pomiędzy historycznym i teoretycznym aspektem zjawisk oraz procesów ekonomicznych (Eucken, 1989, s. 21–23). Wymienione szkoły myślenia ekonomicznego prowadziły, zwłaszcza od czasu sporu o metodę ekonomii w drugiej połowie lat 80. XIX w., pomiędzy Schmollerem a wiedeńskim teoretykiem ekonomii Carlem Mengerem, byt w wysokim stopniu autonomiczny. Nie podejmowano dyskusji i nie dochodziło do wymiany idei z odmiennym, pryncypialnie niezbyt cenionym, sposobem uprawiania nauki ekonomii. Odmienność była po prostu ignorowana. Ani jednej, ani też drugiej szkole, nie udało się połączyć dwóch różnych aspektów przebiegu procesu gospodarowania, tj. jego strony historycznej oraz teoretycznej (Eucken, 1989, s. 26–30).

Dla zrealizowania podwójnego zadania działalności badawczej Euckena konieczne stało się przezwyciężenie dualizmu istniejącego pomiędzy historyczną szkołą myślenia ekonomicznego i teorią neoklasyczną. Wymagało to podjęcia próby syntezy tych dwóch zasadniczo różnych, ale jednocześnie współzależnych i uzupełniających się sposobów myślenia o gospodarowaniu (Eucken, 1989, s. 171–178). Urzeczywistnienie tego zamiaru zależało, według Euckena, od rozwinięcia teorii ładu gospodarczego. Przez umiejscowienie ogólnej neoklasycznej teorii ekonomii w ramach warunków funkcjonowania gospodarki stwarzanych przez istniejący w danym czasie i kraju ład gospodarczy przestałaby ona być czystą teorią racjonalnych wyborów w abstrakcyjnej modelowej gospodarce zmierzającej do walrasowskiej równowagi ogólnej. Eucken zakładał, że poprzez uwzględnienie w teoretycznych rozważaniach ekonomii czynników historycznych i kulturowych, determinujących ukształtowanie konkretnego, realnie egzystującego ładu gospodarczego, ekonomia stałaby się ponownie nauką empiryczną i społeczną. Przy tym, nie traciłaby nic z formalnych walorów logiki i spójności charakterystycznych dla aparatu narzędziowego neoklasycznej teorii równowagi ogólnej. Najważniejsze było jednak dla niego to, że synteza teorii ekonomii z historią sprzyjałaby temu,

aby nauka ekonomii mogła nie tylko objaśnić przebieg procesu gospodarowania i występujące w nim współzależności, ale także sformułować dla polityki gospodarczej trafne diagnozy i zaproponować terapię. Zgodnie z tradycją myślową niemieckiej szkoły historycznej i „etycznego aktywizmu” ojca Rudolfa, stał na stanowisku, że zadaniem ekonomii jest służenie wiedzą gospodarującemu społeczeństwu⁶⁶.

Eucken i Erhard uznawani są w literaturze za głównych architektów ordoliberalnej koncepcji społecznej gospodarki rynkowej (SGR) (Pysz, 2008). Kompleksowe przedstawienie ich poglądów odnośnie tej koncepcji wymaga omówienia następujących współzależnych problemów: instytucjonalnych i politycznych uwarunkowań ładu SGR, polityki procesowej dostosowanej do logiki instytucjonalnych ram ładu SGR, oraz antropologiczno-socjologicznego fundamentu SGR. Dopiero na podstawie takiej całościowej analizy możliwe będzie sformułowanie odpowiedzi na postawione w tytule referatu pytanie.

Zarazem pytanie to wymaga ustosunkowania się do kwestii – rozpatrywanego w kontekście koncepcji społecznej gospodarki rynkowej – zróżnicowania nurtów w teorii ekonomii. Jest to istotne z co najmniej dwu względów. Po pierwsze, jak wykazaliśmy, koncepcja ta wykreowana została w drodze syntezy dwu różnych nurtów teoretycznych (niemieckiej szkoły historycznej i ordoliberalizmu), co wskazuje na użyteczność i zasadność takiej syntezy, a zarazem na potencjał koncepcyjnej kreatywności tkwiący w różnych nurtach, w teoretycznym pluralizmie. Prowadzi to do pytania o możliwości wykorzystania takiego potencjału jako podstawy identyfikowania niezbędnych obszarów dostosowywania koncepcji społecznej gospodarki do zmieniającej się niebywale dynamicznie rzeczywistości – i to nie tylko w wyniku globalizacji, ale przede wszystkim w wyniku czwartej rewolucji przemysłowej. Związany z nią potencjał przemian ma wymiar przesilenia cywilizacyjnego. Po drugie właśnie owo przesilenie intensyfikuje naukowy dyskurs na temat kierunków i granic ewolucji megasystemu, jakim jest kapitalizm.

Obydwa wymienione względy mają fundamentalne znaczenie. Pierwszy, dotyczący kwestii syntezy i pluralizmu, może stanowić czynnik przeciwdziałający podstawowym schorzeniom współczesnej ekonomii, jakim jest z jednej strony jej redukcjonizm i zubożenie, czyli eliminowanie niektórych obszarów analiz, w tym np. etycznych, z drugiej zaś uniwersalizm, czyli narzucanie jej reguł innym niż ekonomiczne dyscyplinom i sferom życia, co przyjmuje formę swego rodzaju „imperializmu ekonomicznego”. Na konieczność

⁶⁶ W przedmowie do wydanej pośmiertnie w roku 1952 książki *Grundsätze der Wirtschaftspolitik* Edith Eucken pisze, że mąż jej był przekonany co do tego, że ekonomiści ponoszą wielką odpowiedzialność wobec rzeczywistości życia gospodarczego i powinni posiadać odwagę i siły niezbędne do rozpatrywania wynikających z niej problemów nie tylko jako intelektualnej sztuki dla sztuki, lecz wręcz przeciwnie, takimi jakimi są one w rzeczywistości. Por. Eucken (2004, s. V–VI).

eliminowania tych schorzeń zwracają uwagę nie tylko naukowcy, ale i praktycy, a także studenci, wspierani przez naukowców, w tym noblistów. To właśnie studenci Wydziału Ekonomii Uniwersytetu w Manchesterze powołali Post Crash Economics Society. Organizacja ta pod hasłem *The world has changed, the syllabus has 'nt – is it time to do something about it?* żąda wzbogacenia programu nauczania ekonomii – programu zdominowanego przez ekonomię głównego nurtu – o ekonomię heterodoksyjną (Inman, 2013). Stało się to podłożem stworzenia ruchu *Refinking Economics* i *Międzynarodowej Inicjatywy Studenckiej na rzecz Pluralizmu w Naukach Ekonomicznych*. W wyniku tego opublikowana została praca zbiorowa zachodnich ekonomistów, głównie naukowców brytyjskich pt. *Pomyśleć ekonomię od nowa. Przewodnik po głównych nurtach ekonomii heterodoksyjnej* (2018). Książka ta opatrzona jest symptomatycznym fragmentem studenckiego manifestu: „Nie tylko światowa ekonomia pogrążona jest w kryzysie. Swoją kryzys przeżywa również sam sposób jej nauczania, a jego konsekwencje wykraczają daleko poza mury uniwersytetów. Materia, jaka jest nauczana, oraz forma jej przekazywania, kształtuje umysły przyszłych pokoleń ludzi polityki, a co za tym idzie, ma wpływ również na oblicze społeczeństw, w których żyjemy. My, 42 stowarzyszenia studentów ekonomii z 19 różnych państw, uważamy, że nadszedł czas na zmianę sposobu, w jaki powszechnie nauczana jest dziś ekonomia. Chcemy poddać krytyce fakt wyraźnej tendencji zawężania wykładanego programu, jakie postępowało przez ostatnie dwadzieścia lat. Ów brak intelektualnej heterogeniczności nie tylko wywiera hamujący wpływ na rozwój badań i edukacji, ale zmniejsza ponadto naszą zdolność stawiania czoła wielowymiarowym wyzwaniom dwudziestego pierwszego wieku – począwszy od potrzeby zaprowadzenia stabilizacji finansowej, a kończąc na bezpieczeństwie żywnościowym oraz zmianach klimatycznych. Zjednoczeni ponad granicami, wzywamy do zmiany w dyskursie nauczania” (*Pomyśleć...*, 2018, s. 229). Uczestnicy tej inicjatywy wskazują na podstawowe słabości w nauczaniu ekonomii, tj. brak pluralizmu, doktrynalność i brak otwartości na nowe nurty w teorii ekonomii, nieprzystawalność do rzeczywistości, oderwanie od życia, oraz ukierunkowanie studentów na bezkrytyczne myślenie. Pluralizm w nauczaniu ekonomii uznawany jest przez autorów cytowanego „Manifestu” za niezbędny warunek efektywnej publicznej debaty, a tym samym jest interesem demokracji. Znany ekonomista Ha-Joon Chang, w zamieszczonej w tej książce jej rekomendacji, wskazuje na ograniczenia intelektualnej praktyki „monokadrowania” w ekonomii, czyli „niemalże całkowitej dominacji jednego podejścia: ekonomii neoklasycznej” (*Pomyśleć...*, 2018, s. 9).

W książce *Pomyśleć...* przedstawiona została wizja pluralistycznego podejścia do ekonomii (z prezentacją 9 jej nurtów), co jest głęboką krytyką obecnej sytuacji w naukach

ekonomicznych i nauczaniu ekonomii. „Urodziliśmy się w epoce, która niosła za sobą obietnice «końca cykli boomów i kryzysów» i przekonywała, że rozwiązano zasadniczy problem zapobiegania kryzysom. Stąd też nasze zdziwienie w obliczu wydarzeń z lat 2008 i 2009. Nagle załamał się światowy system finansowy. (...) A co się działo na zajęciach z ekonomii. Nic nowego. Dzień za dniem, podczas gdy gospodarka się rozpadała, my otwieraliśmy nasze podręczniki pełne zgrabnych krzywych popytu i podaży oraz ruchów wzdłuż krzywej możliwości produkcyjnych. Modele działały bez zarzutu, ale miały niewiele wspólnego z gospodarką. (...) Nikt nie zająknął się słowem o rywalizujących ze sobą szkołach, które próbowały wyjaśnić, co właściwie poszło nie tak i jak temu stanowi rzeczy zaradzić. Ekonomię przedstawiano nam jako harmonijną, pewną naukę, pełną praw podobnych tym fizycznym, dzięki którym wszystko działa tak, jak trzeba. Jeżeli eksperci byli wszechwiedzący, dlaczego do licha, nie zapobiegli katastrofie” (*Pomyśleć...*, 2018, s. 23).

W tym kontekście, powstaje pytanie, czy koncepcja społecznej gospodarki rynkowej ma potencjał zapobiegania tego typu „katastrofom”. Łączy się to wprost z szerszym pytaniem o model kapitalizmu, który mógłby w obecnych, wysoce turbulentnych warunkach takiemu wyzwaniu sprostać. Pytanie to jest zasadne tym bardziej, że w naukowych analizach dotyczących przemian formacji społeczno-ekonomicznych coraz częściej wskazuje się na zjawiska, które mogą być traktowane jako symptomy erozji formacji, która obecnie zdominowała świat, tj. kapitalizmu. Znany amerykański socjolog Immanuel Wallerstein wręcz prognozuje, że koniec tej formacji nastąpi za około 20–40 lat (Wallerstein, Lilley, 2017). Na symptomatycznym rysunku, którym opatrzone dotyczący problematyki końca kapitalizmu wywiad z tym naukowcem, przedstawiona jest tablica ogłoszeń z napisem „Koniec jest bliski” („The end is near”), przy czym słowo bliski (near) zostało przekreślone i zastąpione słowem „here”, co by oznaczało, że już mamy do czynienia z początkiem końca kapitalizmu (Wallerstein, Lilley, 2017).

Powstaje zatem pytanie, czy i w jakich warunkach koncepcja społecznej gospodarki rynkowej może stanowić remedium na erozję kapitalizmu. W referacie podjęliśmy próbę odpowiedzi na to pytanie, choć mamy pełną świadomość, że wobec coraz bardziej złożonej i dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości społeczno-gospodarczej pytanie to musi mieć w pewnej mierze charakter otwarty.

Bibliografia

Erhard L. (2011), *Dobrobyt dla wszystkich*, PTE, Warszawa.

- Eucken E. (2004), *Vorwort*, Eucken Walter: *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, 7. Auflage, Mohr Siebeck, Tübingen.
- Eucken W. (1989), *Die Grundlagen der Nationalökonomie*, 9. Auflage, Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg, New York, London, Paris, Tokyo, Hong Kong.
- Eucken W. (1997), *Staatliche Strukturwandlungen und die Krisis des Kapitalismus*, „ORDO Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft“, Band 48, Stuttgart.
- Eucken W. (2005), *Nationalökonomie wozu?* 5. Auflage, Stuttgart, Klett-Cotta.
- Felderer B. (1989), Leon Walras (1838–1910), w: *Klassiker des ökonomischen Denkens II*, Hrsg. J. Starbatty, München, Verlag C.H. Beck.
- Gide K., Rist K. (1919), *Historia doktryn ekonomicznych – od fizjokratów do czasów najnowszych*, t. II, Gebethner i Wolff, Warszawa–Lublin–Łódź–Poznań–Kraków.
- Hockuba Z., Brzeziński M. (2005), Oskara Langego syntezy teorii ekonomicznych, w: *Oskar Lange a współczesność*, Z. Sadowski (red.), Wydawnictwo Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego, Warszawa.
- Inman P. (2013), *Economics students aim to tear up free-market syllabus. Undergraduates at Manchester University propose overhaul of orthodox teachings to embrace alternative theories*, The Guardian, 24 October.
- Jevons W.S. (1965), *The Theory of Political Economy*, wyd. 5, A.M. Kelley, New York.
- Lenel H.O. (1989), Walter Eucken (1891–1950), w: *Klassiker des ökonomischen Denkens*, J. Starbatty (red.), Band II, Verlag C.H. Beck, München.
- Pomyśleć ekonomię od nowa. Przewodnik po głównych nurtach ekonomii heterodoksyjnej* (2018), Wydawnictwo Ekonomiczne Heterodox, Poznań.
- Puszkina A. (1902,) *Eugeniusz Oniegin*,
[https://pl.wikisource.org/wiki/Eugeniusz_Oniegin_\(Puszkina,_1902\)/Rozdzia%C5%82_I](https://pl.wikisource.org/wiki/Eugeniusz_Oniegin_(Puszkina,_1902)/Rozdzia%C5%82_I)
- Pysz P. (2008), *Spółeczna gospodarka rynkowa. Ordoliberalna koncepcja polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Smith A. (1989), *Teoria uczuć moralnych. Próba analizy zasad, za pomocą których ludzie dokonują ocen dotyczących postępowania i charakteru najpierw swoich bliźnich, a potem samych siebie*, PWN, Warszawa.
- Smith A. (2007), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, wyd. II, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Wallerstein I., Collins R., Mann M., Derluigian G., Calhoun C. (2016), *Czy kapitalizm ma przyszłość?*, Dialog, Warszawa.

- Wallerstein I., Lilley S. (2017), *Wallerstein on the End of Capitalism Published on May 9, 2017 in Decomposition of State and Representative Institutions/Expressions of Crisis/Mass Dispossession* <http://intercommunalworkshop.org/wallerstein-end-capitalism/>
- Weizsäcker E.U., Wijkman A. (2018), *Ejże! Kapitalizm, krótkowzroczność, populacja i zniszczenie planety*, Raport Klubu Rzymskiego, IBS, Politechnika Warszawska, Warszawa.
- Wilkin J. (2014), *Dlaczego ekonomia straciła duszę?* Biuletyn Ekonomiczny PTE, Warszawa, s. 15–20.
- Wünsche H.F. (2015), *Ludwigs Erhards Soziale Marktwirtschaft – Wissenschaftliche Grundlagen und politische Fehldeutungen*, lau verlag, Reinbek/München.
- Zweynert J. (2002), *Eine Geschichte des ökonomischen Denkens in Rußland 1805–1905*, Metropolis Verlag, Marburg.

Jerzy Osiatyński

Michał Kalecki a współczesne problemy rozwoju gospodarki kapitalistycznej

Streszczenie

Przedmiotem tego szkicu jest prezentacja studiów Kaleckiego nad dynamiką i cyklicznym rozwojem gospodarki kapitalistycznej, które przyniosły mu największy rozgłos i uznanie, i które są dalej w rozwijane i reinterpretowane, przede wszystkim na gruncie współczesnej ekonomii postkeynesowskiej. W części wstępnej pokazuję aksjologię studiów Kaleckiego nad rozwiniętą gospodarką kapitalistyczną, jak i gospodarką centralnie planowaną oraz gospodarką krajów 'Trzeciego Świata'. Następnie przedstawiam Kaleckiego model cyklu i dynamiki tej gospodarki. Teoria ta, będąca jego własną wersją teorii efektywnego popytu, stała się ramą analityczną jego teorii pełnego zatrudnienia i płynącej z niej rekomendacji dla polityki gospodarczej, które są treścią części drugiej tego szkicu. W części trzeciej omawiam podstawowe różnice między gospodarką kapitalistyczną, jaką była w latach kryzysu lat 1929–33 aż do mniej więcej połowy lat siedemdziesiątych ubiegłego stulecia, a gospodarką współczesnego, globalnego kapitalizmu finansowego. W części tej podejmę też ryzyko odpowiedzi na pytanie, gdzie Kalecki zapewne szukałby odpowiedzi na wyzwania współczesnego kapitalizmu finansowego i jakich mógłby udzielać odpowiedzi co do pożądanej polityki gospodarczej, kierując się swoją aksjologią co do celów gospodarowania.

Kluczowe terminy: Michał Kalecki, pełne zatrudnienie, cykl koniunkturalny, dynamika gospodarcza, kapitalizm finansowy

Jerzy Osiatyński*

Michał Kalecki a współczesne problemy rozwoju gospodarki kapitalistycznej

Wstęp

Michał Kalecki wniósł do polskiej i światowej nauki ekonomii trwały wkład w dziedzinie rozwoju przede wszystkim gospodarki rynkowej, ale także gospodarki centralnie planowanej oraz gospodarek krajów "Trzeciego Świata". W każdym z tych obszarów badań wspólnym celem jego studiów było pytanie o to, za pomocą jakiej polityki gospodarczej można zapewnić trwałe pełne zatrudnienie przy szerokiej partycypacji poszczególnych klas społecznych w korzystaniu z owoców tego rozwoju, jak i w kształtowaniu kierunków polityki gospodarczo społecznej (obywatelska partycypacja demokratyczna), bez napięć inflacyjnych czy innych przejawów nierównowagi wewnętrznej i zagranicznej. Przedmiotem tego szkicu jest prezentacja studiów Kaleckiego nad dynamiką i cyklicznym rozwojem gospodarki kapitalistycznej oraz próba odpowiedzi na pytanie, gdzie Kalecki mógłby szukać odpowiedzi na wyzwania współczesnego kapitalizmu finansowego i jakich mógłby udzielać odpowiedzi co do pożądanego polityki gospodarczej, kierując się swoją aksjologią co do celów gospodarowania.

Będąc naocznym świadkiem i poniekąd ofiarą Wielkiego Kryzysu lat 1929-33, którego przebieg w Polsce był szczególnie dotkliwy, naturalnym punktem ekonomicznych zainteresowań Kaleckiego były pytania o źródła kryzysu i środki polityki gospodarczej, które mogłyby zapobiegać przyszłym kryzysom lub co najmniej łagodzić ich przebieg. Teoretyczną ramą tych studiów była jego teoria cyklicznych wahań koniunktury i dynamiki gospodarki kapitalistycznej, którą w swoich publikacjach poświęconych pełnemu zatrudnieniu nazywał także "teorią pełnego zatrudnienia" (Kalecki 1943/1979: 341). W 1942 roku, na podstawie referatu wygłoszonego na zaproszenie brytyjskiej Partii Pracy, w artykule "Podstawowe warunki powstania demokratycznej gospodarki planowej", tak przedstawiał swój obraz funkcjonowania powojennej gospodarki Wielkiej Brytanii:

Po pierwsze, jeśli chodzi o cele demokratycznej gospodarki planowej, to trzeba stwierdzić, że zmierza ona do osiągnięcia na dłuższą metę maksymalnego zaspokojenia potrzeb całego społeczeństwa. ... Oznacza to, że każde planowanie zmierzające do stanu pełnego zatrudnienia musi prowadzić do osiągnięcia na stałe właściwej równowagi między produkcją dóbr kapitałowych i dóbr konsumpcyjnych. ... Po drugie, jeśli chodzi o metody stosowane przez demokratyczną gospodarkę planową, to musi ona zapewnić rzeczywistym wytwórcom ... kontrolę nad działalnością przedsiębiorstw, w których pracują, i dać im pole do wykazania własnej inicjatywy twórczej, a więc wprowadzić demokrację przemysłową (Kalecki 1942/1982: 75-76, zob. też: 311-12).

Remedium na niezdolność do koordynacji proporcji produkcji przez sam tylko mechanizm rynkowy, tak aby zapewniał on trwałe pełne wykorzystanie czynników produkcji, widział w

* Instytut Nauk Ekonomicznych, Polska Akademia Nauk.

„demokratycznej gospodarce planowej”. Kiedy zaś kilkanaście lat później przyszło mu się mierzyć z meandrami biurokratycznego planowania w Polsce, na pytanie, czy ukształtowany spontanicznie, w rezultacie tragicznych wydarzeń w Poznaniu w 1956 roku, model będący syntezą rad robotniczych i centralnego planowania był pożądany i czy miał cechy trwałości, odpowiadał:

Moim zdaniem, model, który tu analizujemy, jest pożądany z gospodarczego i społecznego punktu widzenia dlatego, że oba jego elementy składowe, tzn. centralne planowanie i rady robotnicze, wydają mi się niezbędne dla szybkiego rozwoju gospodarki narodowej, wolnej jednak od wypaczeń poprzedniego okresu. Zlikwidowanie tych wypaczeń byłoby zagwarantowane przez istnienie rad robotniczych (Kalecki 1956/1982: 94; zob. też przypisy red., ed. cit.: 311-373).

Podobnie, w obszarze studiów nad rozwojem krajów gospodarczo mniej rozwiniętych, jego koncepcja „gospodarki mieszanej” opierała się na łączeniu elementów centralnego planowania z mechanizmem rynkowym i na poszukiwaniu przede wszystkim krajowych źródeł bezinflacyjnego finansowania rozwoju przez mobilizację krajowych zasobów i podatków, przy ograniczonej roli pomocy zagranicznej, w tym inwestycji bezpośrednich.

Drugą cechą badań Michała Kaleckiego było każdorazowe ich osadzenie w realiach systemu gospodarki, którą badał i uwzględnianiu właściwego jej modus operandi. W przypadku gospodarki rynkowej jest to trwale niepełne wykorzystanie czynników produkcji przy cyklicznym przebiegu koniunktury. O dynamice takiej gospodarki decydują przede wszystkim czynniki wyznaczające łączne rozmiary efektywnego popytu. Wspomniana niezdolność samego tylko mechanizmu rynkowego do koordynacji takiego rozwoju, który zapewniałby trwale pełne zatrudnienie, wymagała - jego zdaniem - interwencji państwa. Odwrotnie było w przypadku krajów gospodarczo mniej rozwiniętych. O ich dynamice rozwoju decydują u Kaleckiego czynniki leżące po stronie podaży: ograniczone zdolności wytwórcze i brak możliwości szybkiej rozbudowy kapitału trwałego, co uniemożliwia pełne zatrudnienie. Rozwiązaniu tych ograniczeń służyło planowanie. Jednak stojące przed planowaniem zadania były inne dla krajów bloku Sowieckiego niż dla rozwiniętych krajów kapitalistycznych czy 'gospodarek mieszanych'. W przypadku tych ostatnich Kalecki szedł dalej, odróżniając kraje, które miały dostęp do surowców będących przedmiotem handlu światowego, krajów o dobrych możliwościach rozwoju produkcji rolnej czy krajów pozbawionych takich zasobów, bowiem w każdym z tych przypadków inne były wyzwania rozwojowe i inne możliwości jego bezinflacyjnego finansowania.

Te dwie cechy: z których pierwsza definiowała cele społeczno gospodarcze, a druga głębokie osadzenie w realiach analizowanego systemu gospodarczego, stanowią o znaczeniu jego dorobku, nadal trwającym nim zainteresowaniu oraz o jego przydatności nie tylko pod względem metodologicznym czy aktualności przyjmowanych założeń mikroekonomicznych, ale często także wyprowadzanych na tej podstawie wniosków co do zaleceń dla polityki gospodarczej.

Największy rozgłos i uznanie przyniosły Kaleckiemu jego studia nad dynamiką i cyklicznym rozwojem gospodarki kapitalistycznej, które są w teorii ekonomii stale rozwijane i reinterpretowane, i które są centralnym punktem badawczym niniejszego szkicu. Jego

pierwsza część jest poświęcona prezentacji Kaleckiego teorii cyklu i dynamiki tej gospodarki. Ta teoria, będąca jego oryginalną wersją teorii efektywnego popytu, stały się ramą analityczną jego teorii pełnego zatrudnienia i płynącej z niej rekomendacji dla polityki gospodarczej. Ta teoria Kaleckiego i oparte na niej rekomendacje zostaną przedstawione w części drugiej niniejszego szkicu. W części trzeciej omówię podstawowe różnice między gospodarką kapitalistyczną, jaką była w latach kryzysu lat 1929-33 aż do mniej więcej połowy lat siedemdziesiątych ubiegłego stulecia, a gospodarką współczesnego, globalnego kapitalizmu finansowego oraz podejmę ryzyko odpowiedzi na pytanie, gdzie Kalecki zapewne szukałby odpowiedzi na wyzwania współczesnego kapitalizmu finansowego i jakich mógłby udzielać odpowiedzi co do pożądanej polityki gospodarczej, kierując się swoją aksjologią co do celów gospodarowania.

1. Cykl i dynamika gospodarcza

Kaleckiego analityczny model cyklu koniunkturalnego i dynamiki gospodarki kapitalistycznej jest przedmiotem zainteresowania, interpretacji i rozwinięć poczynając od jego pierwszych publikacji (Kalecki 1933/1979), przez jego klasyczną już *Teorię dynamiki gospodarczej* (Kalecki 1954/1980), aż po ostatnie prace (Kalecki 1980, cz. 5). Na łamach periodyków poświęconych ekonomii post-keynesowskiej Kalecki jest w ostatnich latach przywoływany nie rzadziej niż John Maynard Keynes; zajmuje też znaczące miejsce w wielu książkach poświęconych temu nurtowi współczesnej ekonomii (zob. np. Hein 2014, Lavoie 2014, Sawyer 2006). Spośród polskich ekonomistów szczególne miejsce zajmuje reinterpretacja i rozwinięcie teorii Kaleckiego przez jego ucznia, współpracownika i przyjaciela, Kazimierza Łaskiego (zob. Łaski 2015; zob. też Łaski i Podkaminer 2012 i 2015, Łaski i Osiatyński 2013, Toporowski 2013 i 2018, Osiatyński 2015, 2019). Zważywszy wyczerpujący charakter i dostępność tej literatury, ograniczę się tutaj do możliwie syntetycznej prezentacji modelu Kaleckiego z naciskiem na różnice między założeniami jego modelu a założeniami współczesnej mu (jak nam współczesnej) ekonomii głównego nurtu.

Jakie są zatem przyjmowanie przez Kaleckiego założenia mikroekonomiczne i modus operandi gospodarki kapitalistycznej? Po pierwsze, w jego modelu analitycznym gospodarka pracuje w zasadzie przy niepełnym zatrudnieniu siły roboczej i aparatu wytwórczego, także w okresach szczytu koniunktury. Po drugie, w gospodarce panuje niedoskonała konkurencja a przedsiębiorcy co prawda dążą do maksymalizacji zysków, ale nie mogą tego robić w sposób ścisły, gdyż wymagałoby to, aby znali nie tylko swój koszt krańcowy (który oczywiście znają), ale także krańcową elastyczność popytu na wytwarzane przez siebie dobra i usługi, której *ex ante* znać nie mogą. Po trzecie, ze względu na wzajemnie kompensujące się w przebiegu cyklu zmiany jednostkowych kosztów płac i jednostkowych kosztów surowców i materiałów, jednostkowe koszty zmienne pozostają stałe. Wobec tego w miejsce krótkookresowej marshallowskiej rosnącej łącznej krzywej podaży, u Kaleckiego krzywa ta w przedziale zmienności produkcji aż do stanu bliskiego pełnemu wykorzystaniu czynników produkcji przebiega horyzontalnie (lub tylko nieznacznie rośnie) po czym silnie wznosi się do góry (przebiega jak położona litera L). Po czwarte wreszcie, konsumpcja robotników jest funkcją poziomu zatrudnienia. „Robotnicy wydają tyle, ile zarabiają” (wprowadzenie ich

dodatnich oszczędności nieco komplikuje formalną stronę analizy, ale nie zmienia wniosków Kaleckiego). Natomiast konsumpcja kapitalistów zależy od ich zysków⁶⁷.

Przy niepełnym wykorzystaniu czynników produkcji to zagregowany popyt (a nie strona podaźowa) wyznacza rozmiary produkcji i zatrudnienia, zaś przy wydatkach z płac zależnych od rozmiarów zatrudnienia oraz konsumpcji kapitalistów zależnej od ich zysków, Kalecki pyta, od czego zależą zyski kapitalistów i odpowiada: zależą one od ich wydatków na inwestycje i na konsumpcję. Stąd wniosek: „kapitaliści zarabiają tyle, ile wydają”. W modelu gospodarki otwartej, w którym uwzględnione są także dochody i wydatki państwa, Kaleckiego kanoniczne równanie zysków ma postać:

$$P = IP + (G - T) + (EX - IM) - (YH - CP)$$

$$P = IP + D + NE - SH \quad (1)$$

gdzie P to zyski, IP to prywatne inwestycje, G to wydatki rządu, T to podatki i inne daniny na rzecz państwa (pomniejszone o transfery na rzecz przedsiębiorstw i gospodarstw domowych), EX to eksport, IM to import, YH to dochody gospodarstw domowych po opodatkowaniu, CP to konsumpcja gospodarstw domowych, D to deficyt skonsolidowanego budżetu państwa, NE to eksport netto a SH to oszczędności gospodarstw domowych (por. Łaski 2015: 93-95).

W odróżnieniu od ekonomii neoklasycznej starej i nowej generacji, u Kaleckiego podział między płace i zyski nie jest bynajmniej wyznaczany w oparciu o krańcowe produktywności (cokolwiek po Piero Sraffie to pojęcie mogłoby metodologicznie znaczyć), ale przez „stopień monopolizacji”, tj. przez konflikt klasowych interesów, oraz przez relacje jednostkowych kosztów surowców i materiałów do kosztów płac. Ta teoria podziału jest zarazem zwornikiem między zmianami zysków, tj. głównie zmianami prywatnych inwestycji z jednej strony, a zmianami rozmiarów produkcji i zatrudnienia z drugiej strony. Obniżki płac prowadzą nie do wzrostu zatrudnienia (efekt substytucji słaby lub żaden), tylko do redukcji produkcji i zatrudnienia (dominuje efekt dochodowy). Przy empirycznie obserwowanym, aż do połowy lat 1970-tych, stałym w przebiegu cyklu podziale między płace i zyski, tj. stałym udziale płac (α) w PKB, (Y) mamy:

$$Y = P/(1 - \alpha) \quad (2)$$

a więc - przy niezmiennych pozostałych czynnikach wyznaczających zyski (które to założenia Kalecki stopniowo uchyla), zważywszy (1), zmiany prywatnych inwestycji wyznaczają zmiany rozmiarów produkcji i zatrudnienia.

Od czego zatem zależą zmiany prywatnych inwestycji? Mówiąc najogólniej zależą one od: 1) ich przewidywanej opłacalności; 2) stopnia wykorzystanie istniejącego aparatu wytwórczego oraz 3) rozmiarów kapitału własnego, który z kolei wyznacza możliwości zewnętrznego finansowania. Trzeba jednak pamiętać, że teorię decyzji inwestycyjnych podejmowanych przez prywatnych przedsiębiorców Kalecki uważał za najtrudniejszy problem w ekonomii i przez całe życie poprawiał i ulepszał swoją teorię tych decyzji. Pisał:

Współczesna teoria wzrostu gospodarki kapitalistycznej koncentruje się raczej na rozpatrywaniu tego problemu w kategoriach stanu równowagi ruchomej, częstokroć bez sprawdzenia warunków stabilności tego stanu, niż na stosowaniu podejścia podobnego

⁶⁷ Warto zauważyć, że te podstawowe założenia teorii Kaleckiego były solidnie ugruntowane w badaniach empirycznych tamtych lat, prowadzonych m. in. przez kierowany przez Edwarda Lipińskiego Instytut Badania Koniunktur i Cen, w tym na badaniach, które Kalecki prowadził tam wspólnie z Ludwikiem Landauem.

do tego, które wykorzystuje się w teorii cykli koniunkturalnych. To ostatnie polega na zbadaniu dwóch relacji; pierwsza z nich dotyczy wpływu efektywnego popytu wywołanego przez inwestycje na zyski i dochód narodowy; druga wykazuje, w jaki sposób - mówiąc ogólnie - poziom i stopa zmian aktywności gospodarczej kształtują decyzje inwestycyjne. Pierwsza z tych relacji nie wywołuje obecnie żadnych szczególnie skomplikowanych problemów. Druga natomiast pozostaje, w moim przekonaniu, głównym *pièce de résistance* teorii ekonomii.

Nie widzę powodów, aby w obliczu problemów długookresowego wzrostu należało odrzucić podejście stosowane w analizie cyklu koniunkturalnego. W istocie, długofalowy trend jest niczym innym, jak powoli zmieniającym się składnikiem łańcucha stanów krótkookresowych; nie ma on samodzielnego bytu, a dwie podstawowe relacje, o których wspomnieliśmy wyżej, należy sformułować w taki sposób, aby w efekcie dawały zjawisko trendu wraz z cyklem koniunkturalnym (Kalecki 1968/1980: 465).

Głównym motorem cyklu i dynamiki gospodarki kapitalistycznej są u Kaleckiego prywatne inwestycje. Przy danej strukturze podziału dochodu między płace i zyski decyzje inwestycyjne przedsiębiorców, poprzez powiązanie z równaniem wyznaczającym ich zyski, wyznaczają cykliczny przebieg koniunktury, a postęp techniczny generuje dodatni trend rozwoju. Cykl jest generowany w sferze gospodarki realnej (a nie a sferze przepływów finansowych) i jest skutkiem opóźnienia między efektem dochodowym inwestycji w procesie ich wykonywania, a ich efektem produkcyjnym, kiedy nowo uruchomione urządzenia produkcyjne pogarszają konkurencyjność już istniejącego aparatu wytwórczego. Za okres cyklu odpowiada długość tego opóźnienia, a za stałość amplitudy zaburzenia przypadkowe o normalnym rozkładzie. W jego ujęciu (podobnie jak Josepha Steindla, 1952, 1990), gospodarka kapitalistyczna ma silne tendencje stagnacyjne a dodatni trend rozwoju zawdzięcza innowacjom i postępowi technicznemu, który u Kaleckiego jest czynnikiem na wpół egzogenicznym.

2. Kaleckiego teoria zatrudnienia. Czy możliwe jest trwale pełne zatrudnienie?

Jak już wspomniano, z kanonicznego równania zysków Kaleckiego (1), w ślad za Łaskim i innymi interpreterami jego teorii wyprowadzamy równania

$$SH - (IP - P) = D + NE$$

$$(SH + P) - IP = D + NE$$

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

$$NPS = D + NE \quad (3')$$

gdzie suma $SH + P$ to prywatne oszczędności ogółem, SP , a $SP - IP$ to prywatne oszczędności netto, NPS , które (zważywszy, że przez cały czas mamy tu do czynienia z równaniami bilansowymi) muszą być równe sumie $D + NE$ (3').

Kiedy zamierzone prywatne oszczędności są większe niż zamierzone inwestycje prywatne ($SP > IP$), wtedy, przy wyrównanym bilansie handlu zagranicznego ($NE = 0$), zgodnie z (3) osiągnięcie równowagi między zamierzonymi oszczędnościami i zamierzonymi prywatnymi inwestycjami wymaga dodatniego deficytu sektora rządowego, $D > 0$. W przeciwnym razie zrównanie się *ex post* rzeczywistych oszczędności z rzeczywistymi prywatnymi inwestycjami

nie dokonuje się bynajmniej (jak w ekonomii głównego nurtu czasów Kaleckiego i naszych) przez zmiany stopy procentowej, której wzrost pobudza prywatne oszczędności i hamuje prywatnej inwestycje, i odwrotnie w przypadku jej obniżki. Dokonuje się ono natomiast kanałem dochodowym - kiedy $SP > IP$, poprzez redukcję rozmiarów produkcji i zatrudnienia, a wobec tego zysków oraz dochodów gospodarstw domowych, z których te oszczędności mogą być czynione, i odwrotnie w przypadku przeciwnym.

Bezpośrednim przedmiotem zainteresowania Kaleckiego były sytuacje, kiedy prywatne zamierzone inwestycje nie wystarczały do zapewnienia pełnego zatrudnienia, a wzrost zamierzonych prywatnych oszczędności pogłębiał ten problem, gdyż dodatkowo ograniczał rozmiary łącznego efektywnego popytu. Osiąganie nadwyżki eksportowej, może być ratunkiem dla jednego lub kilku krajów, ale nie dla wszystkich wziętych razem. Stosowana w ostatnich dekadach nowa forma polityki „zubożania sąsiada”, polegająca w miejsce osłabiania kursu waluty i na tej drodze poprawiania konkurencyjności eksportu (zob. Joan Robinson, 1937: 210-211) na konkurencyjnej redukcji jednostkowych bezpośrednich i pośrednich kosztów pracy (tj. świadczeń socjalnych), nie jest skuteczna, gdyż obniżka konsumpcji gospodarstw domowych dotkniętych tymi redukcjami może z nadwyżką kompensować efekty przyrostu eksportu netto). Trudno też uznać nadwyżkę eksportową za zmienną decyzyjną polityki gospodarczej jednego tylko kraju.

Natomiast taka zmienną decyzyjną w czasach Kaleckiego i Keynesa była ekspansja fiskalna - publiczne wydatki finansowane długiem. Przy niepełnym wykorzystaniu czynników produkcji ekspansja fiskalna nie prowadzi do presji inflacyjnej, a nawet kiedy pewna presja występuje, to efekt dochodowy (tj. dodatkowy wzrost rozmiarów produkcji i zatrudnienia) dominuje nad efektem cenowym. Finansowanie tych wydatków nie wiąże się przy tym z koniecznością ograniczania innych wydatków ani z koniecznością wzrostu stopy procentowej, wszakże pod warunkiem, że bank centralny prowadzi politykę elastycznej podaży pieniądza. Koszt obsługi długu nie jest bynajmniej obciążaniem przyszłych pokoleń, te bowiem dziedziczą zarazem rządowe papiery dłużne i jak długo państwo zadłuża się u swoich rezydentów, tak długo ono samo decyduje o rolowaniu swoich zobowiązań i kosztach ich obsługi. Oczywiście koszt ten ponoszą wszyscy podatnicy, podczas gdy odsetki od papierów skarbowych zasilają tylko dochody ich posiadaczy, ale to jest problem redystrybucji dochodów i obciążeń podatkowych, nie zaś ciężarów ponoszonych przez przyszłe pokolenia ogółem. Dla uniknięcia negatywnych skutków zwiększonego opodatkowania zysków na decyzje inwestycyjne Kalecki proponował odpowiednio zmodyfikowany podatek dochodowy lub podatek majątkowy. Stanowisko Kaleckiego w tej sprawie było jasne:

Gdy utrzymuje się pełne zatrudnienie za pomocą wydatków państwowych finansowanych z pożyczek, to dług publiczny będzie stale rosł. Nie musi to jednak prowadzić do żadnych zaburzeń rozmiarów produkcji i zatrudnienia, jeśli odsetki od długu finansuje się za pomocą rocznego podatku majątkowego. Po opłaceniu podatku majątkowego bieżący dochód jednych kapitalistów będzie niższy, a innych - wyższy niż w przypadku, gdyby dług publiczny się nie zwiększył. Niemniej ich łączne dochody pozostaną niezmiennione, a ich zagregowana konsumpcja zapewne też się nie zmniejszy. Dalej, podatek majątkowy nie wpłynie na skłonność do inwestowania w kapitał trwały, gdyż podatek ten płaci się od każdego rodzaju majątku. Czy daną sumę trzyma się w postaci gotówki, obligacji państwowych lub inwestuje w budowę nowej fabryki, to płaci

sie od niej taki sam podatek majątkowy, a zatem względna przewaga jednego rodzaju aktywów w stosunku do innych się nie zmieni. Jeśli zaś inwestycje finansuje się z kredytów, to oczywiście nie podlegają one podatkowi majątkowemu, gdyż nie stanowią przyrostu majątku inwestującego przedsiębiorcy. Zatem wzrost długu państwowego nie wpływa ani na konsumpcję kapitalistów, ani na ich inwestycje, pod warunkiem, że odsetki od niego finansuje się za pomocą rocznego podatku majątkowego (Kalecki 1943/1979: 341, n. 2. Zob. też jego "Teoria opodatkowania towaru dochodu i majątku", Kalecki 1937/1979).

Zgodnie z teorią efektywnego popytu Kaleckiego i Keynesa, kiedy gotowość do podejmowania prywatnych inwestycji nie wystarcza do wchłonięcia prywatnych oszczędności przy pełnym zatrudnieniu, wtedy tę lukę muszą wypełnić wydatki państwa finansowane długiem. Jest to, zdaniem Kaleckiego najskuteczniejsza spośród "Trzech dróg do pełnego zatrudnienia" (zob. Kalecki 1944/1979). Pobudzanie prywatnych inwestycji za pomocą obniżek stopy procentowej, zmniejszania stopy podatku dochodowego i podobnych środków musiałoby być kumulatywne, a i tak nie musiałoby być skuteczne (droga druga), natomiast redystrybucja dochodu od wyższych do niższych grup dochodowych (droga trzecia), jakkolwiek skuteczna, może napotykać opór polityczny. Czy od takiego oporu będzie wolna Kaleckiego droga pierwsza? Kalecki nie miał złudzeń w tej sprawie. Pisał: "Znakomita większość ekonomistów uważa obecnie, że nawet w gospodarce kapitalistycznej można zapewnić pełne zatrudnienie za pomocą programu wydatków państwowych, jeśli tylko istnieje odpowiedni plan zatrudnienia całej dostępnej siły roboczej oraz zapewnione są dostawy niezbędnych surowców zagranicznych w zamian za towary eksportowane" (Kalecki 1943/79: 339). Czy jednak, kiedy już wiadomo, jak to osiągać, rządy będą to czynić? Kalecki był głęboko sceptyczny i wskazywał na polityczne przesłanki oporu przed trwałym utrzymywaniem pełnego zatrudnienia ze strony krajowych „kapitanów przemysłu” którzy wymuszali na rządach „dyscyplinę zdrowych finansów”.

W latach nazywanych przez Maddisona (2001) złotym wiekiem gospodarki kapitalistycznej, od Drugiej Wojny Światowej aż do połowy lat 1970-tych, cykl koniunkturalny miał przeciętnie przebieg stosunkowo łagodny, w szczytowej fazie ożywienia gospodarki były na ogół bliskie pełnego zatrudnienia, wobec czego potrzebna skala interwencji państwa w fazach depresji była stosunkowo nieznaczna zaś relacje deficytu i długu publicznego do PKB w poszczególnych krajach na ogół stosunkowo niewielkie (zwłaszcza w porównaniu z ostatnią dekadą czy dwoma). To skłaniało Kaleckiego do postawienia pytania czy kapitalizm przeszedł „reformę przełomową”, prowadzącą do swego rodzaju stabilizacji (zob. Kalecki i Kowalik 1971/1980). W następnych latach ta sytuacja zmieniła się diametralnie wraz ze zmianami w dystrybucji dochodu narodowego oraz liberalizacją i globalizacją rynków finansowych. Zmianom tym poświęcimy więcej uwagi w następnej części tego szkicu. Tutaj na zakończenie warto jedynie zwrócić uwagę, że nierównowaga $SP > IP$ może wymagać $D > 0$ nie tylko w kryzysowej fazie cyklu. Jeżeli $SP > IP$ ma charakter trwały, wtedy (przy $NE = 0$) konieczne są także chroniczne deficyty sektora publicznego finansowane długiem, a pod ich nieobecność dochodzenie do równowagi $S = IP$ będzie wywoływało długotrwałe tendencje stagnacyjne.

3. Kalecki wobec głównych wyzwań współczesnego kapitalizmu finansowego

Pierwszą różnicą między kapitalizmem analizowanym przez Kaleckiego a współczesnym kapitalizmem jest globalizacja i gruntowna liberalizacja rynków finansowych. Proponowany przez Kaleckiego i Keynesa interwencjonizm przeciwykliczny dotyczył gospodarki o suwerennym pieniądzu, bez konstytucyjnych lub traktatowych ograniczeń co do relacji deficytu czy długu publicznego w relacji do PKB lub podobnych (typu 'reguł wydatkowych' w UE) oraz banku centralnego wspierającego fiskalną ekspansję rządu. Dla Kaleckiego źródła polityczne oporu przeciwko trwałemu pełnemu zatrudnieniu leżały po stronie krajowych „wodźów przemysłu” oraz wspierających ich małych i dużych rentierów, na których niekorzyść może oddziaływać pewna presja inflacyjna, gdyby się pojawiała o okresach ożywienia. "W tej sytuacji" - pisał Kalecki - "sformułuje się prawdopodobnie blok wielkiego kapitału oraz interesów rentierskich i blok ten znajdzie chyba niejednego ekonomistę, który orzeknie, że sytuacja jest wybitnie niezdrowa" (Kalecki 1943/1979: 344). Instrumentem wykorzystywanym przez blok tych interesów i wspierających ich ekonomistów i polityków, który ma skłonić rząd do nawrotu do tradycyjnej polityki unikania deficytu budżetowego jest doktryna „zdrowych finansów”, której społeczna funkcja "polega na uzależnieniu poziomu zatrudnienia od 'atmosfery zaufania'" (ed. cit.: 343).

W odróżnieniu od złotego wieku kapitalizmu, we współczesnym kapitalizmie finansowym ponownie dominuje doktryna „zdrowych finansów” i właściwej „atmosfery zaufania”. Tylko funkcje pełnione w czasach Kaleckiego i Keynesa przez blok interesów krajowego wielkiego kapitału, rentierów i wspierających ich środowisk akademickich i polityków obecnie pełnią globalne rynki finansowe i prowadzone na nich operacje,⁶⁸ a doktryna zdrowych finansów została uzupełniona o koncepcję „naturalnej stopy bezrobocia”.

Wobec utraty krajowej suwerenności pieniądza, zakresu dopuszczalnych możliwości finansowania wydatków publicznych długiem oraz w warunkach, kiedy o kosztach jego obsługi decydują globalne rynki finansowe, przestrzeń dla rekomendowanych przez Kaleckiego i Keynesa instrumentów polityki antycyklicznej i pełnego zatrudnienia – poza wydatkami zbrojeniowymi – jest ograniczona. Od tych ograniczeń wole są z zasady trzy sytuacje. Pierwsza, to kiedy dany kraj zachował suwerenność pieniądza i polityki prowadzonej przez jego bank centralny, jak np. Wielka Brytania. Druga - kiedy pieniądź danego kraju i jego papiery dłużne są jednocześnie powszechnie używaną formą przechowywania rezerw przez inne państwa i banki centralne (jak np. dolar USA). Trzecia - kiedy państwowe papiery dłużne znajdują się przede wszystkim w rękach jego rezydentów (np. Japonia).

Druga różnica wiąże się ze skutecznością polityki redystrybucji dochodu narodowego od wyższych do niższych grup dochodowych (zob. Kalecki 1944/1979). Kiedy w *Teorii dynamiki gospodarczej* Kalecki odszedł od założenia, że „robotnicy wydają tyle, ile zarabiają” i do swojego modelu analitycznego wprowadził oszczędności robotniczych gospodarstw domowych, komplikowało to nieco formalną stronę jego rozumowania, ale bynajmniej nie zmieniał jego wniosków. Jednak stały i znaczący transfer dochodów może po jakimś czasie przestać działać pobudzająco na koniunkturę i zatrudnienie, a to skutek wzrostu

⁶⁸ W przeważającej mierze są to operacje o charakterze spekulacyjnym. Zaproponowany w 1972 r. przez Jamesa Tobina podatek od takich transakcji, prowadzonych przede wszystkim na rynkach walutowych, do dziś napotyka wielkie opory (jego wprowadzenie w Szwecji w latach 1984-90 się nie powiodło, m. in. dlatego, że nie może być skuteczne, kiedy wprowadza go tylko jedno państwo lub tylko nieliczne kraje).

oszczędności nisko uposażonych gospodarstw. Jak zaś widzieliśmy wyżej (równanie 1), rosnące oszczędności gospodarstw domowych (SH) zmniejszają zyski ze wszystkimi tego konsekwencjami dla decyzji inwestycyjnych, koniunktury i zatrudnienia.

Od czasu wejścia Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. polscy rolnicy są beneficjentami dopłat bezpośrednich w ramach wspólnej polityki rolnej UE. Znaczna część tych dopłat trafia do małych i biednych gospodarstw rolnych. Od 2016 r. funkcjonuje w Polsce program „500 plus”, do połowy 2019 r. adresowany głównie do najbiedniejszych rodzin (ale bez kryterium dochodowego), a od lipca 2019 r. dodatkowo rozszerzony. Niezależnie od ważnego celu społecznego, jakim było istotne ograniczenie ubóstwa w Polsce, przy stale niepełnym wykorzystaniu aparatu wytwórczego oba te transfery pieniężne wygenerowały dodatkowy wzrost zatrudnienia i PKB. Jednak w ostatnich kwartałach, chociaż transfery te się nie zmieniają, obserwujemy osłabienie sprzedaży detalicznej i dynamiki PKB. To osłabienie daje się dobrze wyjaśnić na gruncie teorii efektywnego popytu Kaleckiego, jeśli tylko pamiętać o osłabiającym oddziaływaniu na koniunkturę wzrostu oszczędności gospodarstw domowych. Statystyki posiadanych przez nie aktywów wskazują bowiem na dokonujący się równocześnie wzrost aktywów trzymany w gotówce, na lokatach bankowych itp. Gdyby ta tendencja miała się utrzymać, pobudzający (a co najmniej stabilizujący) koniunkturę wpływ *pieniężnych* transferów na rzecz najuboższych gospodarstw domowych będzie zanikać. Tego samego nie można jednak powiedzieć o transferach *rzeczowych* dla tych gospodarstw i - jak można sądzić, w tym kierunku słyby dzisiaj rekomendacje Kaleckiego.

Trzecia różnica, na którą zresztą zwracałem uwagę w innych publikacjach, dotyczy zachowań i motywacji przedsiębiorców. "W tradycji Kaleckiego, Steindla i ich uczniów przedsiębiorcy byli schumpeterowskimi innowatorami. Ich zyski brały się z wprowadzania nowych produktów i technologii, odkrywania nowych rynków zbytu. Tym różnili się od tych, którzy zajmują się realizowaniem zysków na drodze operacji czysto finansowych, których podstawą jest wartość dysponowanych przez nich aktywów. W warunkach współczesnego finansowego kapitalizmu także schumpeterowscy przedsiębiorcy stoją przed wyborem, czy bardziej opłacalne są ich inwestycje w nowe zdolności produkcyjne czy w lokaty finansowe, i często wybierają te ostatnie. Kiedy zaś zachowania rentierskie nabierają coraz większego znaczenia, zmiany kursów akcji i udziałów przez wpływ na wartość majątku, a wobec tego na rozmiary konsumpcji i inwestycji realnych, dodatkowo przyczyniają się do analizowanej przez Minsky'ego niestabilności systemu" (Osiatyński 1919: 76; zob. też Osiatyński 2019a). Kalecki był bardzo ostrożny w rekomendowaniu pomocy zagranicznej dla współfinansowania rozwoju i z reguły przeciwny uchylaniu kontroli nad rynkami finansowymi i kapitałowymi. Stałby raczej po stronie zwolenników podatku Tobina niż po stronie jego przeciwników. Szukał sposobów pobudzania prywatnych inwestycji w kapitał trwały, a nie spekulacyjnych operacji na rynkach finansowych, błędnie utożsamianych z inwestycjami.

Wspomniana wyżej, inherentna niestabilność kapitalizmu finansowego, której analiza przyniosła zasłużoną sławę Hymanowi Minsky'emu (zob. Minsky 1986 i 1992), stanowi o czwartej, istotnej różnicy między kapitalizmem czasów Kaleckiego i Keynesa a globalnym kapitalizmem finansowym. Jakiej makroekonomicznej ramy analitycznej potrzeba dla badania gospodarki, w której spekulacje na rynkach finansowych dominują nad inwestycjami w kapitał trwały celem zwiększenia zdolności wytwórczych? W jakim stopniu wahania koniunktury i finansowa niestabilność systemu są wynikiem czynników opisywanych przez

Minsky-ego, a w jakim przez Kaleckiego? W Minsky'ego „finansowej teorii inwestycji”, podobnie jak u Keynesa, źródłem i przyczyną kryzysu koniunkturalnego są zaburzenia na rynkach finansowych, wywoływane naprzemiennymi falami optymizmu i pesymizmu. Następnie te zaburzenia są przenoszone do sfery gospodarki realnej.

Minsky przejął od Keynesa znaczenie finansowych motywów popytu na pieniądź i na ich podstawie zbudował teorię wahań koniunktury, trochę podobną, ale w istotnym punkcie inną niż teoria Kaleckiego. U obu (jak i u Keynesa) motywem działalności gospodarczej jest zysk. Ten jest realizowany w sektorze finansowym dopóty, dopóki koszty obsługi kredytów zaciągniętych dla finansowania inwestycji w kapitał produkcyjny lub w obrót instrumentami dłużnymi (raty kapitałowe i odsetki razem) są niższe niż bieżący zwrot netto otrzymywany z tych inwestycji (czy obrotu). Wobec tego w okresie dobrej koniunktury perspektywa zysku sprawia, że inwestorzy i zajmujący się obrotem finansowym zaciągają coraz więcej kredytów, najpierw przechodząc do obsługi tylko odsetek i rolowania rat kapitałowych, a następnie do obsługi jednych i drugich w ciężar nowo zaciąganych kredytów. Tak powstaje „piramida finansowa”, której załamanie zyskało miano „momentu Minsky’ego”. Jego istota polega na gwałtownej wyprzedaży przez wszystkich posiadanych aktywów w celu odzyskania płynności finansowej. Sprzyja temu procykliczna percepcja ryzyka przez banki i pozabankowe instytucje finansowe. Przełamanie tych nastrojów i niedopuszczenie do krachu finansowego wymaga interwencji państwa. Po takim kryzysie finansowym, mogącym z powodzeniem doprowadzić do bankructwa nawet tych, którzy nie poddali się gorączce maksymalizacji zysków z inwestycji lub z lokat finansowanych kredytami przekraczającymi możliwości ich bieżącej obsługi, następuje uspokojenie rynków i cykl zaczyna się od nowa. Mamy więc u Minsky’ego „finansowy keynesizm”, zgodnie z którym inwestycje wyznaczają rozmiary dochodu potrzebnego do obsługi zadłużenia, i swego rodzaju 'opartą na długu teorię produkcji' (Osiatyński 2017: 72).

Czym różni się Minsky’ego teoria cyklu lokat finansowych od Kaleckiego teorii cyklu koniunkturalnego? Jak już wspomnianow, u Kaleckiego cykl jest immanentną cechą procesu inwestowania w majątek produkcyjny, odbywa się więc w realnej sferze gospodarki. Jego przyczyną jest opóźnienie między efektem dochodowym inwestycji, który powstaje w czasie ich wykonywania, a efektem podażowym, kiedy nowe inwestycje zostają już uruchomione i pogarszają możliwości realizacji zysków przez innych konkurentów. "W tym splocie efektów dochodowych i podażowych osadzona jest Kaleckiego funkcja decyzji inwestycyjnych. Ale jego teoria wymaga też zapewnienia mniej więcej trwałego okresu wahań i ich stabilnej (niegasnącej ani wybuchowej) amplitudy. Finansowanie inwestycji, jak

wdzieliśmy, nie jest u Kaleckiego samodzielnym źródłem wahań cyklicznych, chociaż może utrudniać prywatne inwestycje, jeżeli za wzrostem popytu na kredyt nie będzie podążała właściwa polityka pieniężna, tak aby nie dopuścić do wzrostu długoterminowych stóp procentowych" (Osiatyński 2019: 73).

Świat Kaleckiego to nie jest świat Minsky'ego ani świat współczesnego nam kapitalizmu finansowego. Keynes i Minsky zmienność koniunktury widzieli przede wszystkim w rynkach finansowych a nie w sferze gospodarki realnej. Nie oczekiwali, że cykl będzie miał mniej więcej regularny okres i stałą amplitudę. Ale jeżeli w dzisiejszej gospodarce o cyklu koniunkturalnym czy o kryzysach finansowych przenoszonych na sferę gospodarki realnej rzeczywiście decydują globalne rynki finansowe i mechanizmy załamania koniunktury opisywane raczej przez Minsky'ego niż przez Kaleckiego, to stoimy przed co najmniej dwoma wyzwaniem. Pierwsze dotyczy polityki gospodarczej, a drugie teorii ekonomii.

Empiryczne badania wahań na rynkach finansowych nie wykazują bynajmniej żadnej regularności co do ich okresu ani amplitudy. Przeciwnie, podczas gdy okres cyklu w sferze gospodarki realnej w latach Kaleckiego i Keynesa aż do połowy lat siedemdziesiątych ubiegłego stulecia miał przeciętnie wymiar 6-8 lat, to przeciętny okres wahań w sferze rynków finansowych ma raczej wymiaru kwartałów (a ich amplituda jest bardzo zmienna). Pamiętając o przeciętnych opóźnieniach między pojawieniem się objawów dekonunktury a możliwością skutecznego użycia narzędzi polityki przeciwyklicznej, które mają wymiar kwartalny, czy ten krótki okres wahań na rynkach finansowych nie przekreśla możliwości prowadzenia w ogóle jakiegokolwiek polityki przeciwyklicznej? Czy nie przekreśla ich bynajmniej nie ze względu na domniemany kształt krzywej Phillipsa, ale ze względu na zbyt krótki okres wahań na rynkach finansowych i związane z tym opóźnienia w postrzeganiu kryzysu z dostatecznym wyprzedzeniem, w reakcji na jego nadejście i w pojawianiu się skutków działań zaradczych, nawet gdyby te działania były właściwie dobrane (zob. Friedman 1968 oraz Osiatyński 2019: 54).

Drugie dotyczy pytania, jak – stojąc na gruncie teorii Kaleckiego – mamy przebudować jego podstawowe równania zysków oraz łączne równanie cyklu i dynamiki gospodarczej, aby łączyły one czynniki cyklicznej dynamiki należące do sfery gospodarki realnej z czynnikami decydującymi o niestabilności sfery rynków finansowych i ich skutkami dla sfery realnej?

Nie znam dobrych odpowiedzi na te pytania ani nie mam choćby intuicyjnych podpowiedzi, gdzie Kalecki mógłby ich szukać. Jak już wspomniałem, swoją funkcję decyzji inwestycyjnych uważał za szczególnie trudny przedmiot badań i stale ją poprawiał (zob.

wyżej, s. xxx). To wyzwanie nadal stoi przed kontynuatorami teorii Kaleckiego, a we współczesnym świecie stało się jeszcze trudniejsze.

Warto zarazem zauważyć, że wszystkie te zmiany: w strukturze podziału dochodów i ich rozwarstwieniu, we wzroście oszczędności gospodarstw domowych, w przemianie przedsiębiorców-innowatorów w graczy spekulujących na rynkach finansowych czy dominacji sektora finansowego nad sektorem realnej gospodarki, prowadzi z jednej strony do osłabiania dynamiki gospodarczej i nasilania się tendencji stagnacyjnych, mogące prowadzić do chronicznej depresji. Jej źródłem nie musi być bynajmniej charakter postępu technicznego, robotyzacja czy brak nowych wielkich wynalazków. Są nim wspomniane wyżej czynniki, a także doktrynalny zakaz interwencjonizmu państwowego w celu uzupełniania chronicznej luki popytowej. Z drugiej strony, wraz ze zmianami w strukturze podziału i wzrostem oszczędności zamożnych i średnio zamożnych gospodarstw domowych następuje zmiana priorytetów polityki gospodarczej. Ich polityczny wybór przesunął się od polityki pełnego zatrudnienia na korzyść polityki niskiej inflacji, kosztem tolerowania wyższych stóp bezrobocia, "choć może się to zmienić pod wpływem społecznej polaryzacji i radykalizacji oraz wzbierającej na świecie fali nacjonalizmów, zważywszy, że wszystkie te zjawiska są dodatnio skorelowane z bezrobociem i poczuciem społecznej marginalizacji" (Osiatyński 2019a: 315).

Wreszcie ostatnia kwestia, na której chcę zamnać te rozważania, a która wydaje mi się ważna, chociaż nie wiąże się bezpośrednio z teorią Kaleckiego. W rezultacie globalnego kryzysu finansowego lat 2008-2009 wiele banków centralnych, w tym FED i EBC, rozpoczęło politykę niskich stóp procentowych i zasilania przede wszystkim banków komercyjnych w dodatkową płynność za pomocą niestandardowych instrumentów polityki pieniężnej. Co prawda skutek prowadzonej jednocześnie polityki fiskalnego zaciskania, zwłaszcza w strefie euro, niskie stopy procentowe nie przyniosły ożywienia na miarę oczekiwań. Nie przyniosły go też kolejne transze skupu rządowych i komercyjnych papierów dłużnych. Ale bez tej polityki moglibyśmy mieć do czynienia w Stanach Zjednoczonych i w krajach UE nie z niskimi stopami wzrostu PKB, ale z długotrwałą recesją, a co najmniej stagnacją. Wszystko to skłania do sądu, że ujemne realnie, a niekiedy i nominalnie, stopy referencyjne wielu banków centralnych w rozwiniętych krajach kapitalistycznych okażą się zjawiskiem trwałym i mogą nam towarzyszyć przez dekadę i dłużej. Powstaje wobec tego pytanie, jakie konsekwencje dla inwestycji i oszczędności będzie niosło wieloletnie utrzymywanie się realnie ujemnych stóp procentowych, w tym: 1) dla systemów ubezpieczeń społecznych, różnych pracowniczych planów emerytalnych, funduszy inwestycyjnych,

hedgingowych itp. i czy nie przesądzi to o dalszym losie kapitałowych systemów emerytalnych i powrotu do systemów międzypokoleniowego solidaryzmu; 2) dla lokat w nieruchomości, dobra rzadkie (kruszcze itp.) i dla ich cen; 3) dla względnych pozycji rentierów vis-à-vis przedsiębiorców?

Co do systemów zabezpieczenia emerytalnego, Kalecki byłby za systemem solidarności międzypokoleniowym i przeciwko przymusowemu zawierzaniu przyszłych emerytur rynkom kapitałowym (zob. Łaski 2015: 131-139). Natomiast co do pozostałych kwestii, to pytanie, jak te zmiany mamy uwzględniać w naszych modelach analitycznych i w naszych rekomendacjach dla polityki gospodarczej pozostaje otwarte.

Bibliografia

- Friedman M., 1968, "The Role of Monetary Policy", *American Economic Review*, vol. 58, nr 1.
- Hein E., 2014, *Distribution and Growth after Keynes: A Post-Keynesian Guide*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Kalecki M., 1933/1979, *Próba teorii koniunktury*.
- Kalecki M., 1937/1979, "Teoria opodatkowania towaru, dochodu i majątku".
- Kalecki M., 1942/1982, "Podstawowe warunki powstania demokratycznej gospodarki planowej".
- Kalecki M., 1943/1979, "Polityczne aspekty pełnego zatrudnienia".
- Kalecki M., 1944/1979, "Trzy drogi do pełnego zatrudnienia".
- Kalecki M., 1956/1979, "Rady robotnicze a centralne planowanie".
- Kalecki, M., 1954/1980, *Theory of Economic Dynamics: An Essay in Cyclical and Long-Run Changes in Capitalist Economy*.
- Kalecki M., 1968/1980, "Trend a cykl koniunkturalny".
- Kalecki M., Kowalik T., 1971/1980, "Uwagi o 'reformie przełomowej'".
- Kalecki M. 1979, *Dziela*, t. 1, *Kapitalizm: koniunktura i zatrudnienie*, Warszawa, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Kalecki M. 1980, *Dziela*, t. 2, *Kapitalizm: dynamika gospodarcza*, Warszawa, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Kalecki M. 1979, *Dziela*, t. 3, *Socjalizm: funkcjonowanie i wieloletnie planowanie*, Warszawa, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne.
- Lavoie M., 2014, *Post-Keynesian Economics: New Foundations*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Łaski K., 2015, *Wykłady z makroekonomii. Gospodarka kapitalistyczna bez bezrobocia*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Łaski K., Podkaminer L., 2012, "The basic paradigms of EU economic policy-making need to be changed", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 36, nr. 1.
- Łaski K., Podkaminer L., 2015, "Net Private savings in relation to the government's financial balance: some basic principles of macroeconomics disregarded by the European Union's

- economic policy makers", The Vienna Institute for International Economic Studies, *Monthly Report*, November.
- Łaski K., Osiatyński J., 2013, "Konsolidacja finansów publicznych a kryzys strefy euro" *Ekonomista*, nr 1.
- Maddison A., 2001, *The World Economy: A Millennial Perspective*, OECD, Development Centre Studies, Paris.
- Minsky, H.P., 1986, *Stabilizing an Unstable Economy*, Yale University Press, New Haven. C.T.
- Minsky H.P. 1992, "The Financial Instability Hypothesis," Working Paper No. 74, Levy Economics Institute of Bard College.
- Osiatyński J., 2015, "*Ekonomia Michała Kaleckiego*", w: M. Kalecki, *Kapitalizm – dynamika gospodarcza i pełne zatrudnienie*, red. K. Łaski, J. Osiatyński, iTON Society, Warszawa
- Osiatyński J., 2019, "Spory o mikroekonomiczne podstawy makroekonomii po Kaleckim i Keynesie", w: *Metaekonomia tom II. Perspektywa makroekonomiczna* (red. Tomasz Kwarciański, Agnieszka Wincewicz-Price), Copernicus Center Press, Kraków
- Osiatyński J., 2019a, "Kazimierz Łaski's *Lectures in Macroeconomics* under financial capitalism", *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*, vol. 16, nr 3.
- Robinson Joan, 1937, *Essays in the Theory of Employment*, London, Macmillan.
- Sawyer M., 2006, *Kalecki on Money and Finance*, [w:] *A Handbook of Alternative Monetary Economics*, red. P. Arestis, M. Sawyer, Edward Elgar, Cheltenham.
- Steindl J., 1952, *Maturity and Stagnation in American Capitalism*, Basil Blackwell, Oxford.
- Steindl J., *Economic Papers 1941–88*, Macmillan, Houndmills 1990.
- Toporowski, J., 2013, *Michał Kalecki: An Intellectual Biography. Vol. 1, Rendezvous in Cambridge 1899-1939*, Palgrave Macmillan, Houndmills.
- Toporowski, J., 2018, *Michał Kalecki: An Intellectual Biography. Vol. 2, By Intellect Alone 1939-1970*, Palgrave Macmillan, Houndmills.

Produktywność i jej determinanty w badaniach OECD

Wystąpienie na Kongres PTE, Warszawa, listopad 2019

Wstęp

Przez trzy czwarte XX wieku państwa europejskie, a także Stany Zjednoczone, odnotowywały spektakularny rozwój gospodarczy. Jednakże dalszy wzrost gospodarczy w tych państwach jest stawiany pod znakiem zapytania. Formułowana jest hipoteza o wejściu tych państw w fazę długookresowej stagnacji, której przyczyny są wciąż dyskutowane.

Tabela 1

Gasnąca trajektoria wzrostu gospodarczego w państwach wysokorozwiniętych

	USA		EU-15	
	PKB per capita realny	PKB na godzinę pracy realny	PKB per capita realny	PKB na godzinę pracy realny
1950-73	2,5	2,6	4,0	4,9
1973-95	1,7	1,3	1,9	2,5
1995-2007	2,2	2,2	2,0	1,5
2014-23	--	--	1,0	0,8
2016-26	1,0	1,4	--	--

Źródło: Crafts, N.(2017)

Hipoteza długookresowej stagnacji została sformułowana przez Alvina Hansena w 1938 roku, który twierdził wtedy, że postęp technologiczny jest zbyt słaby, aby wywołać wzrost gospodarczy wystarczająco silny do zachęcenia do podejmowania inwestycji i zapobieżenia utrzymywaniu się

wysokiego bezrobocia⁶⁹. Paradoksalnie, w okresie, do którego odnosił się Hansen, Stany Zjednoczone cechowała wysoka dynamika wzrostu całkowitej produktywności czynników. Prawie pięćdziesiąt lat później hipotezę tę podjął Rober Solow, który w 1987 roku zauważył, że „wiek komputerów można dostrzec wszędzie za wyjątkiem statystyk produktywności” (Solow, 1987). Stwierdzenie to można interpretować dwojako: po pierwsze jako wskazanie na możliwe czasowe opóźnienie pomiędzy nasycaniem gospodarki nowymi technologiami, a gospodarczym skutkiem w postaci wzrostu produktywności; po drugie, jako wskazanie na problem z adekwatnym pomiarem produktywności.

W żadnym przypadku ekonomiści nie kwestionują sformułowanego przez Paula Krugmana stwierdzenie, że „Produktywność to nie wszystko, ale w dłuższej perspektywie to prawie wszystko” (Krugman, 1994). Wzrost produktywności ma podstawowe znaczenie dla wzrostu PKB per capita i w rezultacie dla poziomu życia. U podstaw wzrostu produktywności pracy leżą produktowe i procesowe innowacje, w tym w szczególności innowacje techniczne. W przeszłości zastosowanie innowacji technicznych w postaci najpierw maszyn parowych, a następnie, dzięki odkryciom naukowym min. Faradaya i Maxwella, elektrycznych w sposób szybki przekładało się na wzrost produktywności pracy: ta sama wielkość produkcji osiągnąta była dzięki pracy mniejszej ilości pracowników.

Współcześnie upowszechnianie technologii informatycznych i komunikacyjnych nie przekłada się w prosty sposób na wzrost produktywności, co rodzi wątpliwości co do ich rzeczywistego wpływu lub naszej zdolności wyjaśniania. Według prognoz około 40% pracy podatne jest na komputeryzację w ciągu następnych 20-25 lat (Frey, Osborne, 2013). Zastosowanie robotów i komputeryzacja mogą zwiększyć produktywność pracy, jednakże prowadzą do „wyparcia” lub wymuszonego przesunięcia nadwyżkowych pracowników. Jeśli to przesunięcie będzie prowadzić do znacznego wzrostu bezrobocia, to dochód narodowy per capita może nie wzrastać.⁷⁰ W złożonych współczesnych systemach gospodarczych wykorzystanie potencjału nowych technologii wymaga spełnienia wielu warunków, w tym wzrostu zdolności przedsiębiorstw, pracowników i szerzej instytucji społecznych do absorpcji innowacji. W opracowaniu tym zostaną syntetycznie przedstawione wybrane kierunki współczesnych badań dotyczących produktywności ze szczególnym uwzględnieniem prac OECD⁷¹.

II. Wskaźniki produktywności

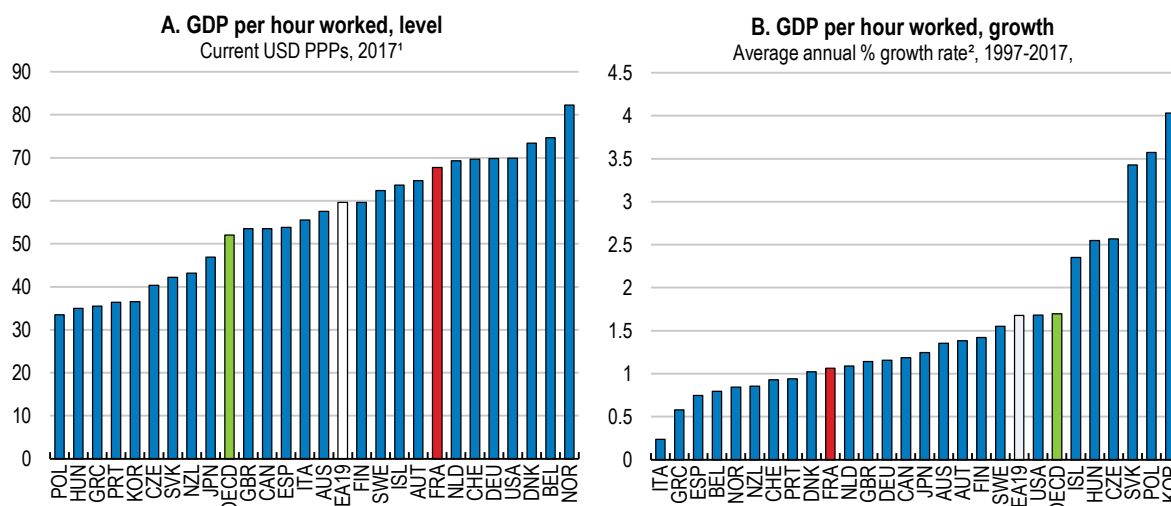
⁶⁹ Teza przedstawiona przez Alvin Hansena w jego wystąpieniu zatytułowanego: *Economic Progress and Declining Population Growth* w czasie konferencji AEA w 1938 roku.

⁷⁰ Ostateczny rezultat zależy od wzrostu wartości dodanej, jaki będzie towarzyszyła owej komputeryzacji.

⁷¹ Wśród referencyjnych prac OECD poświęconych produktywności warto wymienić: OECD(2015) *The Future of Productivity* oraz OECD(2019) *OECD Compendium of Productivity Indicators*.

Sednem pojęcia produktywności jest wskazanie na znaczenie sprawności przekształcania nakładów w konkretne produkty. Im więcej produktu uzyskuje się z danych nakładów, tym większa jest produktywność. Istnieje naturalna korelacja pomiędzy poziomem produktywności a produktem krajowym brutto per capita. Wzrost produktywności stanowi również warunek konieczny dla trwałego wzrostu wynagrodzeń oraz konwergencji poziomu rozwoju pomiędzy państwami. Niskie średnie wynagrodzenie oraz niskie dochody gospodarstw domowych na ogół odzwierciedlają niską produktywność, chociaż wzrost produktywności nie prowadzi bezpośredniego do wzrostu dochodów, gdyż min. zróżnicowanie wynagrodzeń jest częściowo skutkiem różnic w umiejętnościach i kwalifikacjach. Tylko wysoko produktywna gospodarka tworzy potencjał dla trwałego wzrostu jakości życia.

Wykres 1
Tendencja wzrostu produktywności w państwach OECD



1. Lub w ostatnim roku dla którego są dostępne dane
2. W cenach stałych 2010 USD PPP.

Źródło: OECD (2018), *OECD Productivity Statistics* (baza danych).

W badaniach ekonomicznych problem produktywności ujmowany jest poprzez produktywność pracy, produktywność kapitału oraz tzw. łączna produktywność czynników produkcji (Total Factor Productivity lub Multifactor productivity). Produktywność pracy definiowana jest jako średnia wielkość produkcji (lub dochodów) wytworzonych w ciągu godziny pracy. Produktywność kapitału natomiast jest rozumiana jako całkowita ilość produktu lub usług przypadająca na jednostkę zainwestowanego kapitału. Produktywność pracy jest silnie skorelowana ze wzrostem kapitałochłonności – zależność ta zakłada, że pracownicy korzystający z większej ilości lub lepszej jakości urządzeń, stają się bardziej

produktywni. Jest to jednak, jak pokazane zostanie w dalszej części pracy, założenie problematyczne. Z kolei, całkowita produktywność czynników jest rozumiana jako rezydualny wzrost produktywności niewyjaśniony przez produktywność pracy i kapitału. Łączna produktywność czynników produkcji odzwierciedla zmiany m.in. w sposobie zarządzania, strategiach marketingowych, ekonomii skali, poziomie konkurencji oraz błędy pomiaru. Postępy w rozwoju i stosowaniu technologii zostały określone kiedyś jako „miara ignorancji” – na nie ukierunkowane są badania oraz polityka publiczna zorientowana na stymulowanie wzrostu produktywności.

W tle problemów z pomiarem produktywności znajduje się problem obecnie stosowanych metod pomiaru PKB (Stiglitz, Sen, *Fitoussi*, 2013), które nie tylko nie uwzględniają negatywnych efektów zewnętrznych, wartości dóbr publicznych czy produkcji na własny użytek, ale także nie pozwalają w pełni uchwycić wartości zmian technologicznych, w tym przede wszystkim skutków „rewolucji cyfrowej”. Przykładowo, nowe technologie kompresji danych umożliwiają bezprzewodowym sieciom na przesyłanie większej ilości danych, szybciej i bez szkody dla jakości transmisji przy tych samych lub nawet niższych cenach. Podobnie zmiany cen nie uwzględniają postępu w technologii ogniw solarnych, a wartość miliardów zdjęć cyfrowych wykonywanych codziennie nie pojawia się w rejestrze korzyści płynących z nowych technologii. Innym przykładem jest wpływ technologii cyfrowych na przemysł muzyczny i dystrybucję utworów muzycznych. Płyty winylowe oraz płyty CD częściowo zastąpione zostały plikami muzycznymi lub słuchaniem muzyki w tzw. streamingu. Czy transformacja przemysłu muzycznego oznacza pojawianie się nowych produktów, czy też konsument kupuje wciąż tę samą usługę słuchania muzyki? Czy zmiany cen dobrze odzwierciedlają zmienną jakość usług?⁷²

III. Rozkład firm według wielkości i ich dynamika biznesowa a produktywność

Wzrost produktywności w ujęciu zagregowanym (na poziomie całej gospodarki) może być skutkiem dwóch typów czynników mikroekonomicznych: 1) zróżnicowanego wzrostu produktywności wśród firm i dyfuzji efektywnych rozwiązań od firm-liderów do pozostałych firm oraz 2) konkurencji i procesów twórczej destrukcji i realokacji zasobów, w którym nowe firmy wchodzą na rynek i wypierają stare firmy, co zapewnia ciągłe przesunięcie rzadkich zasobów w kierunku bardziej produktywnych zastosowań gospodarczych (Foster et al. 2001).

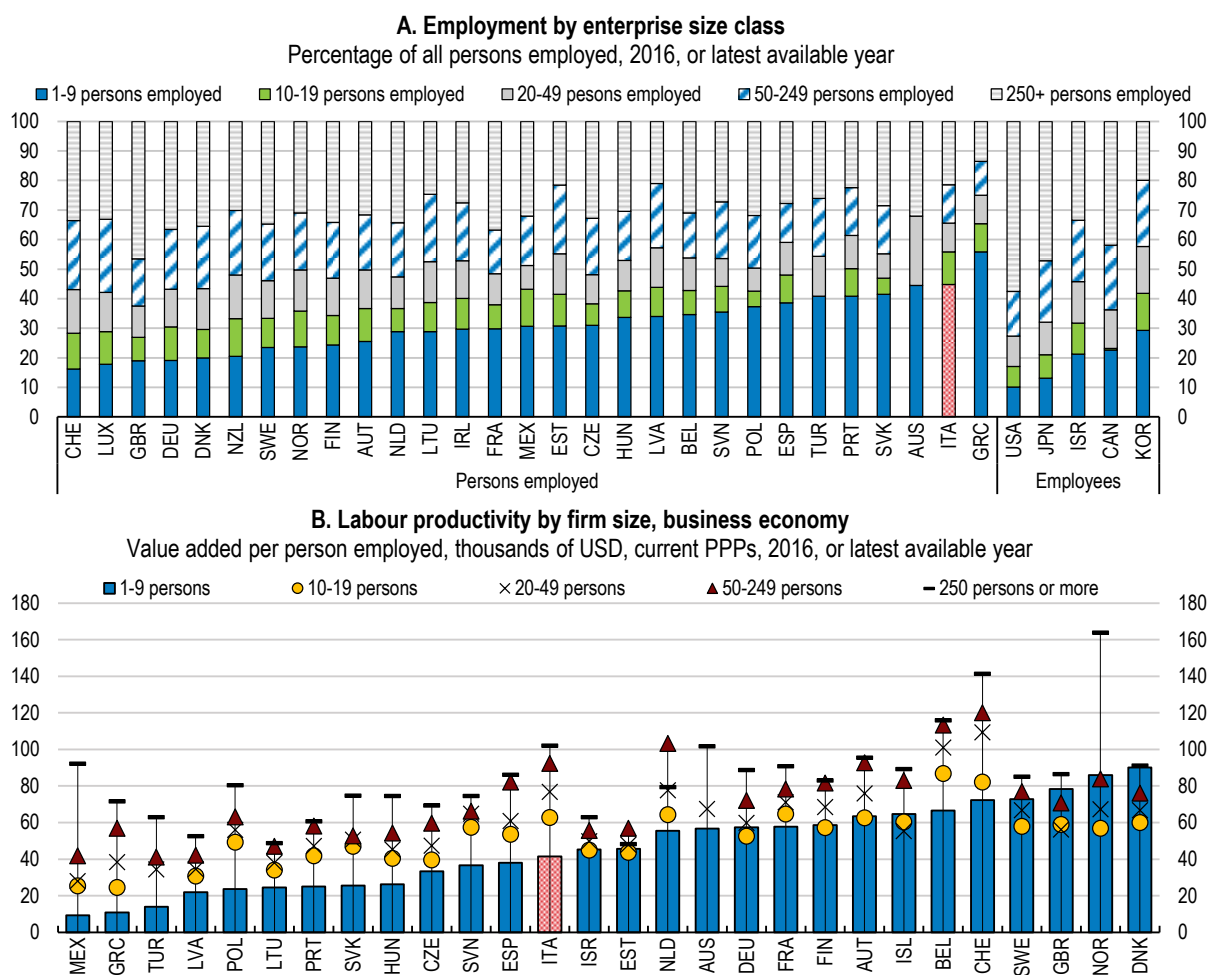
Współczesne gospodarki charakteryzują się wysokim stopniem zróżnicowania produktywności firm nawet w wąsko zdefiniowanych sektorach gospodarki (Syverson 2004).

⁷² Zob. A. B. Krueger(2019)*Rockonomics: A Backstage Tour of What the Music Industry Can Teach Us about Economics and Life*, Currency.

Przeciętną produktywność obniża istnienie dużego sektora małych oraz średnich przedsiębiorstw⁷³ cechujących się niewielkim wzrostem produktywności, niską zdolnością do absorpcji i dyfuzji technologii, małą skłonnością do innowacji oraz niską jakością zarządzania⁷⁴.

Wykres 2

Wielkość firmy a produktywność



Uwaga: Przedziały 1-9, 10-19, 20-49, 50-249, 250+ zatrudnionych zapewniają najlepszą porównywalność pomiędzy krajami w warunkach zróżnicowanych praktyk gromadzenia.

Źródło: OECD (2018), *Entrepreneurship at a Glance Highlights*.

Gospodarkę Polski, podobnie jak Włochy, Meksyk i kilka innych państw OECD, cechuje niska częstotliwość firm młodych, które szybko rosną, przy wysokiej częstotliwości firm starszych („zasiedziały”), które pozostają małe. W krajach tych szeroko upowszechniona jest również forma

⁷³ Wysoko innowacyjne start-upy charakteryzuje wysoka produktywność – nie podważa to jednak tezy o niskiej przeciętnej produktywności małych firm..

⁷⁴ Porównawcza analiza jakości zarządzania stała się możliwa dzięki powstaniu bazy danych World Management Survey (WMS) stworzonej przez Nicka Blooma, Raffaella Saduna i Johna Van Reenena – więcej - <https://worldmanagementsurvey.org/>.

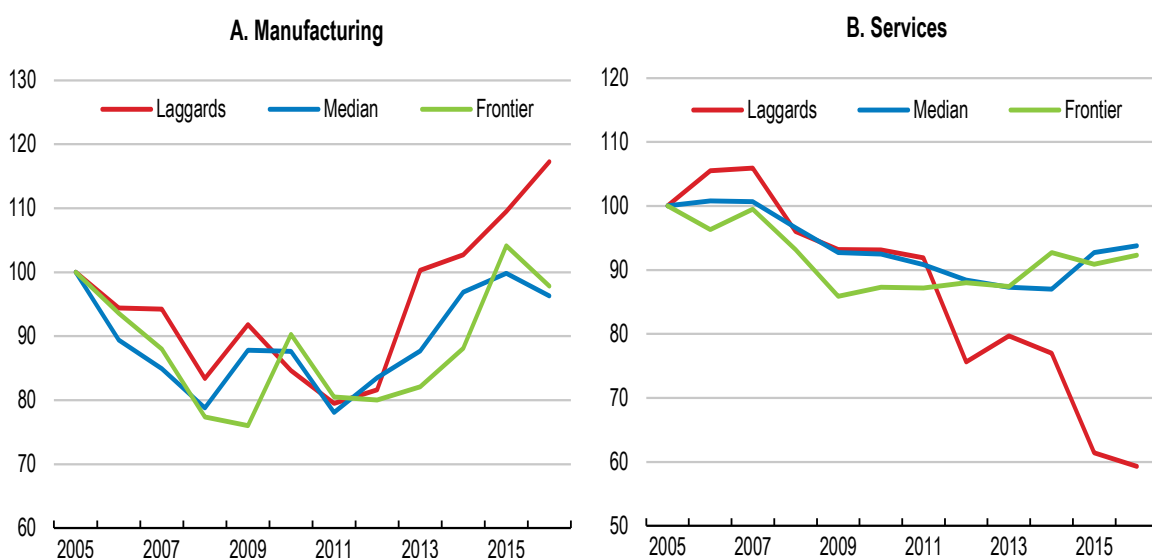
działalności gospodarczej poprzez samozatrudnienie. Prowadzi to zniekształconego rozkładu firm według wielkości, z dominacją firm małych i bardzo małych. Wzrost przeciętnej produktywności wymaga wzrostu wielkości przedsiębiorstw i/lub eliminacji przedsiębiorstw o relatywnie niższej produktywności. Jeśli mało produktywne firmy pozostają na rynku, zmniejsza to popyt na pracowników o wyższych kwalifikacjach, wpływa na wybory kształceniowe młodych osób, zmniejsza korzyści uzyskiwane przez rozwój kompetencji i skłania osoby o wyższych kwalifikacjach do szukania zastosowań dla nich za granicą poprzez emigrację. Małe firmy na ogół nie inwestują w rozwój kompetencji wśród swoich pracowników i nie wykorzystują w pełni potencjału tworzonego przez technologie cyfrowe. Dominacja relatywnie zbyt małych firm zmniejsza tempo transformacji B&R w innowacje oraz petryfikuje strukturę gospodarczą, która staje się zdominowana przez gałęzie o dużej pracochłonności i pracownikach o niskich kwalifikacjach. Niska jakość kompetencji zarządczych w małych firmach sprawia, że są one mniej innowacyjne i nie angażują się w działalność eksportową i inne formy internacjonalizacji (Bloom et al., 2018).

Gospodarki europejskie funkcjonują od wielu lat w warunkach niskich stóp procentowych i sytuacja prawdopodobnie nie zmieni się w ciągu najbliższej dekady. Dostępność tanich kredytów wzmacnia bodźce pro-innowacyjne wśród liderów technologicznych w różnych sektorach gospodarki, jednocześnie jednak niskie stopy procentowe (warunki łatwego kredytu) pozwalają na pozostanie na rynku także mało efektywnych firm (tzw. efekt firm zombie).

Wykres 3

Firmy wiodące a firmy odstające

Produktywność prac, wartość dodana na jednego pracownika (2005=100)



Uwaga: Firmy wiodące – leaders, firmy odstające laggards. Firmy wiodące są definiowane jako 20% firm o najwyższej produktywności pracy w danej gałęzi przemysłu; firmy medianowe to firmy mieszczące się pomiędzy 40 a 60 procentem, a firmy odstające, to firmy z dolnych 20% rozkładu produktywności. Decyle produktywności obliczone na bazie rocznej. Usługi odnoszą się do niefinansowych usług biznesowych.

Źródło: OECD(2019)Luxembourg: Economic Survey.

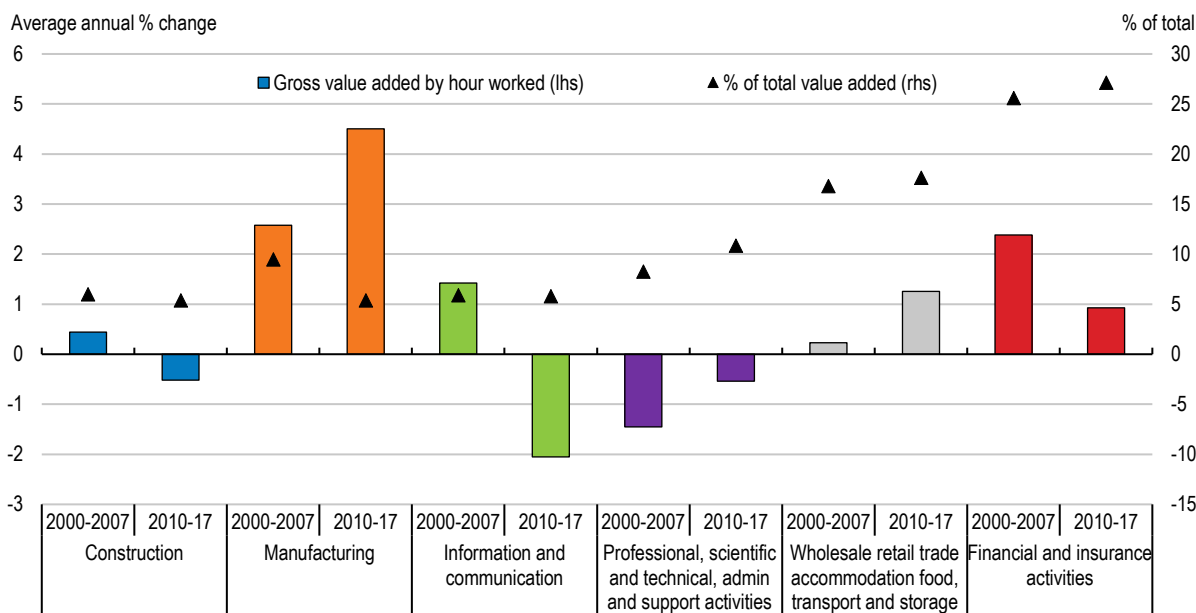
W rezultacie rośnie luka technologiczna pomiędzy firmami o najwyższej i najmniejszej produktywności, maleje konkurencja i słabną bodźce do innowacyjności. Relacja pomiędzy wysokością stóp procentowych a produktywnością wydaje się przypominać kształtem literę U (Aghion et al., 2019). Negatywny wpływ niskich stóp procentowych na przeciętną produktywność zmniejszyć może poprawa regulacji dotyczących sektora finansowego oraz nadzoru korporacyjnego, w tym usprawnienie procesów upadłościowych mających wpływ na szybkość realokacji kapitału do najbardziej perspektywicznych firm.

IV. Zmiany w strukturze gospodarczej a produktywność

Produktywność gospodarki może ulec poprawie na skutek zmiany produktywności czynników produkcji (np. zmiany w poziomie kwalifikacji, substytucja kapitału przez pracę czy też zamiana pracowników o niskich kwalifikacjach na pracowników o wyższych kwalifikacjach) lub z powodu generalnej zmiany w technologii. Czynnikiem o najsilniejszym oddziaływaniu są jednak zmiany sektorowe wynikające z ekspansji (także poprzez ekspansję zagraniczną) gałęzi o wyższej produktywności i zmniejszania udziału gałęzi o niższej produktywności.

Wykres 4

Zmiany sektorowe a produktywność



Uwaga: Przeciętny wzrost wartości dodanej brutto na jednego pracownika (lewa skala); przeciętny udział wartości dodanej (skala prawa).

Źródło: OECD Productivity Indicators

W przeszłości siłę pro-produktywnych zmian strukturalnych można było zaobserwować dzięki przesunięciom pracy z rolnictwa do przemysłu. Nawet pracownicy o niskich kwalifikacjach (a nawet analfabeci) stawali się bardziej produktywni przechodząc z pracy na roli do pracy przy liniach produkcyjnych. Przykładowo, gdyby obecnie pracownicy restauracji fast-food pracownicy dostali ofertę pracy w przemyśle, wtedy ich indywidualna produktywność byłaby automatycznie większa (z powodu wyższej produktywności w przemyśle niż w restauracjach fast-food). Prawdopodobnie współcześnie zmiany nie są tak silnie i mają charakter wewnątrz-sektorowy – dotyczą głównie zmian w sektorze usług. Są one jednak istotne i państwa starają się wspierać na swoim terenie rozwój przeciętnie bardziej produktywnych gałęzi przemysłu, usług a także rolnictwa.

V. Jakość i dopasowanie kompetencji a produktywność

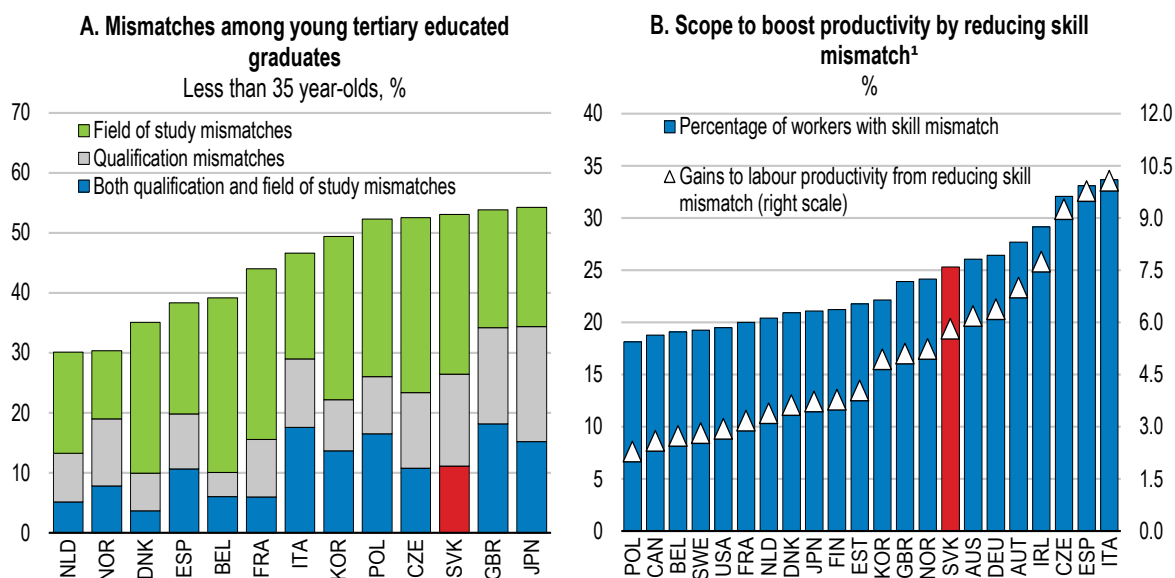
Współczesne państwa przeznaczają przeciętnie około 5-7% PKB na finansowanie edukacji publicznej. Edukacja publiczna nie jest zorientowana wyłącznie na cele ekonomiczne, ale wymiar

ekonomiczny ma znaczenie podstawowe. Stawką jest przygotowanie danej osoby do pracy przez kolejne co najmniej 35-40 lat. Nabywane kompetencje powinny być wystarczająco ogólne, aby ułatwić dalsze uczenie się i adaptację⁷⁵, a równocześnie wystarczająco specjalistyczne, aby koszty dostosowania do dostępnego w danym momencie zatrudnienia nie były nadmierne. Współcześnie, co raz częściej, jest zauważane, że życie człowieka nie dzieli się na ściśle rozgraniczane okresy uczenia się i okresy wykorzystywania wiedzy. Uczenie się staje się procesem trwającym całe życie. Z tej perspektywy zmienia się percepcja kwestii finansowania publicznego edukacji. Silniejszy staje się argument, aby nie było ono skoncentrowane wyłącznie na pierwszym okresie życia (0-24 lat), a obejmowało także całą trajektorię pracy zawodowej. System kształcenia zmniejsza niedopasowanie kompetencji, jeśli pracownicy nabywają wiedzę, którą będą mogli już lub w nieodległej przyszłości uzyskać. Systemy kształcenia zawodowego, które cechuje najmniejsze niedopasowanie funkcjonują z silnym zaangażowaniem przedsiębiorstw i ich stowarzyszeń. Tam, gdzie jak przykładowo w Polsce dominuje wielkie rozproszenie przedsiębiorstw i słabość ich związków kształcenie przez całe życie zawodowe jest rzadsze i mniej dopasowane. Chociaż udział przedstawicieli przedsiębiorców jest niezbędny, to warto pamiętać, że przedsiębiorcy na ogół narzekają na brak pracowników o odpowiednich kwalifikacjach i próbują przerzucić koszty ich uzyskania na państwo. W takich warunkach jeszcze większa odpowiedzialność spoczywa na rządach, które powinny zapewniać dostępność do zorientowanych bardziej długookresowo programów ciągłego wzrostu lub zmian kwalifikacji oraz dbać o wysoką jakość poprzez ich ciągłą i rzetelną ewaluację.

Wykres 5

Jakość i dopasowanie kompetencji

⁷⁵ Zdolność do rozwiązywania złożonych problemów staje się szczególnie ważna w środowisku nasyconym zastosowaniami cyfrowymi. Efektywne wykorzystanie nowoczesnych technologii jest utrudnione bez komplementarnej obecności pracowników o wysokich kwalifikacjach.



Uwaga: Wykres pokazuje udział pracowników, którzy są albo nadmiernie albo niewystarczająco wykwalifikowani oraz symulację korzyści dla efektywności alokacyjnej płynącej z redukcji niedopasowania kompetencji w każdym z krajów do poziomu najlepszej praktyki w tym zakresie. Wyliczenia na podstawie danych OECD (2012), *Survey of Adult Skills*.

Źródło: OECD (2012), *The Survey of Adult Skills (PIAAC)*; M. Adalet McGowan i D. Andrews (2015).

Na dopasowanie między popytem na kompetencje a ich podażą wpływ ma także polityka mieszkaniowa. Rynek mieszkaniowy, który ułatwia mobilność terytorialną sprzyja redukcji niedopasowania kompetencji i ma pozytywny wpływ na produktywność i poziom zatrudnienia (Adalet McGowan, Andrews, 2015).

VI. Polityki regulacyjne a produktywność

Wielu badaczy podkreśla decydującą rolę nowych technologii dla wzrostu produktywności. W przeszłości takie możliwości zapewniła elektryczność, silniki parowe i elektryczne, samochody i samoloty. Nie ma gwarancji, że wynalazki o tak dużych wartościach dodanych jeszcze się pojawią. Badacze tacy jak Robert Gordon (Gordon, 2016) są pesymistami, a co więcej nie uważają technologii telekomunikacyjnych (w tym internetu) za wynalazek równy osiągnięciom przeszłości. Jeśli zatem polityka ekonomiczna ma wspierać wzrost produktywności, to czynić to musi poprzez typowe działania służące wzrostowi konkurencji i innowacyjności – innymi słowy pro-produktywnościowej poprawie regulacji.

OECD zaleca zatem polityki służące ułatwieniom wchodzenia firm na rynki i wzrostowi najbardziej produktywnych firm (OECD, 2018). Zalecenia te obejmują także rynki usług profesjonalnych – księgowości, notariuszy czy prawników, gdyż wpływają one na produktywność nabywców ich usług. Tam gdzie regulacje muszą być obecne, powinny one służyć interesowi publicznemu oraz być usprawniane z punktu widzenia wpływu na konkurencję. Nie-efektywne regulacje obniżają granicę produktywności, która jest dla danego kraju dostępna, wysoki poziom regulacji rynku produktów obniża całkowitą produktywność czynników, bariery dla przedsiębiorczości, handlu i inwestycji zmniejszają dynamikę biznesową i podwyższają koszty niezbędnej dla wzrostu produktywności realokacji kapitału. Nawet wtedy, gdy koszty regulacji technicznych zniechęcają firmy o najniższej produktywności i « wyrzucają » je z rynku, to zwiększone udziały w rynku prowadzą do wzrostu stopnia koncentracji rynku, a w konsekwencji do spadku konkurencji na rynku krajowym w danym sektorze (Melitz 2003).

Słaby wzrost produktywności zmniejsza wzrost PKB per capita.

VII. Zakończenie

Ogólny kierunek polityk publicznych sprzyjających wzrostowi produktywności jest znany. Jest to przede wszystkim dbałość o system edukacyjny, gdyż jest on podstawą zdolności do tworzenia i adopcji nowych technologii i szerzej innowacji. Coraz istotniejsza staje się również jakość publicznej infrastruktury, a w szczególności infrastruktury cyfrowej. Dostęp do internetu szerokopasmowego stał się warunkiem wykorzystania potencjału digitalizacji w każdym z obszarów: od edukacji, przez dbałość o zdrowie do tańszych, efektywniejszych i pełniej kontrolowanych demokratycznych rządów. Digitalizacja umożliwia również poprawę produktywności w sektorze usług publicznych – kwestia o pierwszorzędym znaczeniu dla dostępności i jakości usług.

Wzrost produktywności powinien stać się stałym celem polityki gospodarczej wszystkich państw. Już obecnie kwestia poprawy produktywności stała się w wielu państwach płaszczyzną łączącą kolejne rządy i różne siły polityczne⁷⁶. Jest tak, gdyż dążeń do poprawy produktywności nie sposób zakwestionować – alternatywą jest bowiem przyzwolenie na nieefektywność i marnotrawstwo.

Literatura

⁷⁶ Przykładowo, w Australii od wielu dekad, w różnej postaci i pod zmieniającymi się nazwami, od 1974 roku, funkcjonuje rządowa Komisja Produktywności, której prace stanowią użyteczny punkt wyjścia dla debat o polityce gospodarczej i formułowania programów politycznych – więcej <https://www.pc.gov.au/>.

Adalet-Mcgowan, M. and D. Andrews (2015) Skill Mismatch and Public Policy in OECD Countries, *OECD Economics Department Working Papers*, No. 28, OECD Publishing, Paris.

Aghion, P, A Bergeaud, G Clette, R Lecat, i H Maghin (2019) The Inverted-U Relationship Between Credit Access and Productivity Growth, w *Economica*, 86, 1-31.

Bloom, N. i al. (2018), "Managing Trade: Evidence from China and the US", w *NBER Working paper series*, Nr 24718, NBER, <http://www.nber.org/papers/w24718>.

Crafts, N.(2017) Whither Economic Growth?, w *Finance and Development*, marzec.

Foster, L., Haltiwanger J. i. Krizan C. J. (2001) Aggregate Productivity Growth: Lessons from Microeconomic Evidence, w *New Developments in Productivity Analysis*, University of Chicago Press, pages 303-372.

Frey, C. B., i M. A. Osborne(2013) The Future of Employment: How Susceptible Are Jobs to Computerisation?" mimeo, Oxford Martin School, Oxford, United Kingdom.

Gordon, R. (2016) *The Rise and Fall of American Growth*, Princeton UP.

Krugman, P.(1994) *The Age of Diminishing Expectations*, MIT Press.

Melitz, M. J.(2003) The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity, w *Econometrica* 71(6), s. 1695–1725.

OECD(2015) *The Future of Productivity*, Paris.

OECD (2018), *OECD Regulatory Policy Outlook 2018*, OECD Publishing, Paris,

OECD(2019) *OECD Compendium of Productivity Indicators*, Paris.

Solow, R.(1987) We'd better watch out, w *New York Times Book Review*, July 12.

Stiglitz, J.E. , Sen, A., Fitoussi, J.-P.(2013) *Błąd pomiaru*, PTE, Warszawa.

Syverson, C.(2004) Product Substitutability and Productivity Dispersion, w *Review of Economics and Statistics*, May.

KALECKIAN POLICIES FOR DEBT SUSTAINABILITY IN A WORLD OF ECONOMIC DISEQUILIBRIUM

This year is the 75th anniversary of the Conference at Bretton Woods, that established the post-war system of international payments and finance. It is a good occasion to review not only the contributions of John Maynard Keynes and Harry Dexter White to the Conference, but also the comments on their plans made at the time by Michał Kalecki. However, the international monetary situation today is rather different to what it was in 1944. We can nevertheless apply Kalecki's insights to today's problems in international finance. Here the weakest link is among the developing countries from indebted countries whose foreign debts have been badly affected by:

- Low or falling commodity prices, bringing slower economic growth, reduced foreign direct investment, lower revenue for governments, demands for higher government expenditure and therefore widening fiscal deficits;
- Contraction in the liquidity of international financial markets as central banks in Europe and North America move to 'normalise' their monetary policy by ceasing, or reversing, their quantitative easing policies and raising interest rates. Such 'normalisation' will have a substantial impact on the twin processes that determine the volume of international liquidity today: the willingness of banks to lend against the security of foreign assets, and the willingness of central banks to buy securities. (Such fluctuations in the 'liquidity preference' of banks that were responsible for the turbulence in the New York money markets on the 23 September). The slow-down in the pace of credit-

creation will make it more difficult to roll over existing foreign borrowing, placing the burden of interest and principal repayments on income generated from exports;

- A large expansion borrowing in foreign currency by firms in the respective private sectors of many developing countries;
- Populist pressures in Europe and North America to reduce official aid to developing countries.
- The build-up of foreign borrowing after a decade or so of foreign debt write-offs (the Highly Indebted Poor Countries Initiatives).

The deteriorating debt situation requires not so much elimination of macroeconomic imbalances but a **macroeconomic framework for debt sustainability**, consisting of:

1. First of all, governments must as far as possible seek to **maintain existing (non-financial) expenditure** in their economies, in order to prevent deflation.
2. Fiscal imbalances need to be addressed by **increasing taxation** (contra 'supply-side' policies), especially on wealth or profits. (Contrary to the widespread supply-side narrative, taxes on wealth or luxury consumption do not affect incentives to invest, since these taxes cannot be reduced by lowering investment (Kalecki 1954).
3. Wherever possible, governments should be financing their deficits in domestic currency markets through the issue of **financial obligations at the longest possible maturity**, whose cost can be stabilised and managed by the government. By contrast, **foreign currency debt**, can easily become a burden on a country's earnings from exports, in particular as those earnings are threatened by low commodity prices. Not only government foreign currency debt poses this threat, but also private sector foreign currency debt. Taxation to service foreign borrowing or the conditions under which

external loans are given become a target of political opposition. Taxation and political reform come to be regarded as foreign impositions, weakening the political authority necessary for effective governance.

4. In this context, the recent **Eurobond borrowing** of African governments deserves special mention. Such borrowing adds to the foreign currency reserves of a government, but is not a *net* addition. The possibilities for refinancing this debt will be small, within the ten-year maturities of most of these bonds. Alternative methods, such as the diaspora bonds that have been pioneered in Africa by Ethiopia and Nigeria, are limited by the wealth of the countries' respective diasporas. Nigeria, for example, raised \$300mn through its issue in 2017. But this is a very small fraction of its total, or even net Eurobond issue. Another alternative is the issue of foreign currency bonds to domestic residents. Such issues may be useful in draining foreign currency from the economy to prevent dollarization. But again, the amounts that can be raised are insignificant by comparison with the government foreign currency debt in general.
5. **Foreign aid** received from governments in wealthier countries has been enhanced by co-financing with development banks, multilateral agencies and private sector institutions. Such co-financing is likely to be reduced as international liquidity contracts. It is important that aid flows should continue, and that they should support the fiscal positions of governments in order to avoid deflationary effects as government expenditure is reduced.
6. The final challenge at this stage of the international financial and commodity cycles is **an institutional mechanism that could convert foreign currency debt into domestic debt**. This is essential if governments of developing countries are to have

control over their debt and the terms on which it is serviced (see points 3 and 4 above). The matter is made more urgent in view of the appreciation of the US dollar, by approximately 20% over the last five years. On the one hand this appreciation has offset the decline in export commodity prices, which are priced in dollars. On the other hand, however, since most developing country foreign debt is denominated in US dollars, the increase in the foreign exchange value of that currency has also increased the domestic resource cost of that debt. In financially-advanced countries, the institutional mechanism for converting foreign currency debts into domestic currency debts is the system of foreign exchange swaps. Some such mechanism is necessary for developing countries.

Andrzej Sławiński⁷⁷

30 lat polskiej transformacji: z perspektywy banku centralnego⁷⁸

1. Wprowadzenie

Najbardziej dostrzegalnymi przejawami sukcesu polskiej transformacji systemowej był nieprzerwany wzrost gospodarczy (Gradzewicz et. al. 2018). Skuteczność polityki stabilizacyjnej sprawiła, że Polski nie dotknął żaden z kryzysów walutowych, które zdarzyły się w tak wielu gospodarkach wschodzących w końcowych latach 90. Także skutki globalnego kryzysu bankowego lat 2007-2009 były u nas stosunkowo małe - przeciwieństwo do tego, co stało się w szeregu krajach naszego regionu (Haas et.al. 2012). Ostatecznym zaś efektem rozpoczętych w 1989 r reform gospodarczych jest dzisiejsza sytuacja, gdy należymy do grupy krajów CEMS (*Central European Manufacturing Core*), na które przypada 45% eksportu Unii Europejskiej (Landesman, Stöllinger 2018).

Do sukcesu polskiej transformacji przyczyniło się szereg czynników. Do najważniejszych należał sposób przeprowadzenia prywatyzacji, głębokość liberalizacji

⁷⁷ Katedra Ekonomii Ilościowej SGH, aslawi@sgh.waw.pl

⁷⁸ Tekst napisany na bazie wystąpienia autora na X Kongresie Ekonomistów Polskich w listopadzie 2019r

gospodarki i możliwość jej szybkiego włączenia do europejskich sieci produkcyjnych (Balcerowicz 2014).

Sposób przeprowadzenia prywatyzacji chronił naszą gospodarkę przed oddziaływaniem świata polityki i – co bardzo ważne - zapobiegł pojawieniu się u nas oligarchów. Powinniśmy szczególnie doceniać to w kraju, w którego historii tak negatywną rolę odegrała magnateria.

Liberalizacja gospodarki uwolniła nasz potencjał wzrostowy – relatywnie egalitarnego i dobrze wykształconego społeczeństwa (Piątkowski 2016). Głębokość liberalizacji stworzyła warunki, w których przedsiębiorcami stawały się osoby ze wszystkich grup społecznych. Jest to ważna przyczyna tego, że nasz sektor małych i średnich firm od samego początku transformacji charakteryzuje tak wyjątkowy (na tle innych państw regionu) dynamizm (Gardawski et. al. 2013).

Skuteczności transformacji systemowej sprzyjała możliwość stosunkowo szybkiego włączenia się państw Europy Środkowej w globalne sieci produkcyjne (GVC; *global value chains*). Kraje naszego regionu osiągnęły dzięki temu podobne korzyści, jakie po II wojnie światowej przyniósł Europie Zachodniej napływ amerykańskich inwestycji bezpośrednich, który pomógł jej zmniejszyć lukę technologiczną i menedżerską, jaka dzieliła ją od Stanów Zjednoczonych. Gospodarki Zachodniej Europy szybko się unowocześniły i zaczęły uzyskiwać nadwyżki eksportowe (Bergeaud et.al 2014). Kraje Europy Środkowej także stały się od kilku już lat gospodarkami nadwyżkowymi, co u progu transformacji wydawało się czymś bardzo odległym (Ambroziak, Marczewski 2014).

Patrząc na naszą transformację systemową z perspektywy 30 lat od czasu jej rozpoczęcia, warto uwypuklić to, co dotąd ją charakteryzowało i to, co wpłynie na jej dalszy przebieg. Przypominając dotychczasowy przebieg transformacji, warto przypomnieć przyczyny skuteczności polityki stabilizacyjnej lat 90. i odporności naszej gospodarki na globalny kryzys bankowy lat 2007-2008. Mówiąc zaś o przyszłości polskiej transformacji systemowej, nie da się uciec od odniesienia się do kwestii wejścia do strefy euro oraz unowocześnienia gospodarki.

2. Polityka stabilizacyjna

Gdy w roku 1989 zaczął być realizowany Plan Balcerowicza, pojawiła się trudność, której wcześniej nie zakładano – 600% inflacja. Była wynikiem dokonanej przez poprzedni rząd przedwcześnie liberalizacji obrotów dewizowych, która ułatwiła gospodarstwom domowym ucieczkę w waluty obce przed wyraźnie przyspieszającym wzrostem cen. Wywołany tym

spadek popytu na pieniądź krajowy sprawił, że przyspieszająca inflacja przekształciła się szybko w hiperinflację.

Do jej pokonania użyto stałego kursu walutowego. Zastosowanie go sygnalizowało, że władze gospodarcze będą stosować wystarczająco restrykcyjną politykę pieniężną i fiskalną, by utrzymać przez określony czas stały kurs złotego. Ostateczne skutki początkowego zastosowania stałego kursu walutowego były bardziej korzystne niż oczekiwano. Kurs stały udało się utrzymać nieomal przez półtora roku, a inflacja spadła w tym czasie do 40%.

Później jednak konieczne już stało się uelastycznienie mechanizmu kursowego, by zapobiec zbyt silnej realnej aprecjacji złotego. W roku 1994 zastosowano system kroczącego pasma - jako pierwszy krok w kierunku upłynnienia złotego, co nastąpiło ostatecznie w 2000 r po wcześniejszym stopniowym rozszerzaniu pasma wahań kursowych do 15%.

Generalnie tym, co charakteryzowało politykę pieniężną NBP w latach 90-tych był pragmatyzm. Jego przejawem było jednoczesne kontrolowanie podaży pieniądza i kursu walutowego. Była to polityka dość niekonwencjonalna, ale skuteczna, skoro przynosiła stałe obniżanie się inflacji przy jednoczesnym utrzymywaniu wysokiego tempa wzrostu gospodarczego (Szczurek 2011).

W ocenie rynków finansowych polityka NBP była wiarygodna, ponieważ skutecznie wprowadzała polską gospodarkę na ścieżkę zrównoważonego wzrostu. Zaufanie inwestorów do prowadzonej w Polsce polityki gospodarczej sprawiło, że w końcowych latach 90. Polska nie była obiektem żadnego z ataków spekulacyjnych, które dotknęły w tamtym czasie tak wiele krajów nie tylko w Azji Południowo-Wschodniej, ale także w naszym regionie.

Zasadnicza zmiana w sposobie prowadzenia polityki pieniężnej nastąpiła w 1998 r., gdy powołano pierwszą Radę Polityki Pieniężnej, a ta zastosowała strategię celu inflacyjnego. RPP prawie od razu znalazła się w trudnej sytuacji, gdy nieoczekiwany wzrost cen żywności i surowców wypchnął obniżającą się wcześniej inflację znacznie ponad ogłoszony wcześniej cel inflacyjny. RPP postanowiła 'zainwestować' w wiarygodność NBP i zastosowała silnie restrykcyjną politykę pieniężną, by ściągnąć inflację z powrotem do pasma celu.

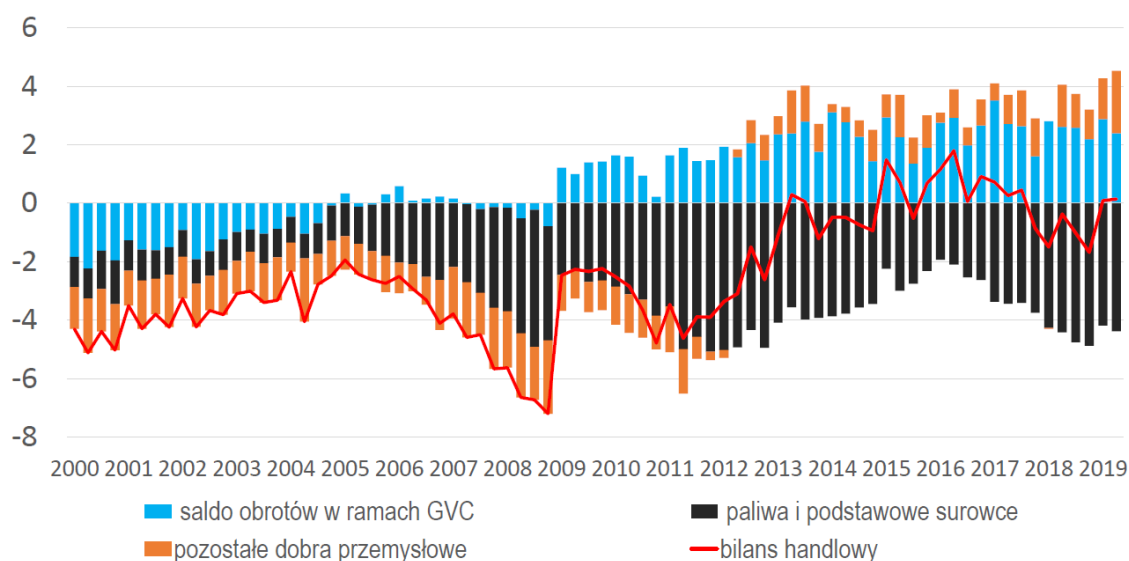
Stopień zwiększenia w tamtym czasie restrykcyjności polityki pieniężnej był i będzie przedmiotem licznych kontrowersji, tym niemniej osiągnięciem RPP było trwałe obniżenie długoterminowych oczekiwań inflacyjnych – analogicznie, jak miało to miejsce w pierwszej połowie lat 80. w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej, gdzie po szoku naftowym lat 70. trwałe obniżenie inflacji i oczekiwań inflacyjnych także wymagało zastosowania silnie restrykcyjnej polityki pieniężnej.

Późniejsze RPP mogły skupić się już tylko na stabilizowaniu inflacji wokół przyjętego celu 2,5%, co okazało się zadaniem w miarę łatwym ze względu na kilka sprzyjających temu okoliczności. Jedną z nich była wiarygodność NBP, nabyta dzięki skutecznej dezinflacji lat 90-tych. Stabilizowaniu inflacji w Polsce sprzyjał z pewnością także jej spadek w skali globalnej, który był konsekwencją między innymi silnego wzrostu podaży pracy w gospodarce światowej po włączeniu się do niej Chin, Indii oraz wielu innych gospodarek wschodzących. Procesy globalizacyjne stabilizowały inflację rzecz jasna także ze względu na wzrost siły oddziaływania międzynarodowej konkurencji cenowej.

Czynnikiem, który pomógł nam w ustabilizowaniu polskiej gospodarki było w dużej mierze nasze włączenie się do globalnych sieci produkcyjnych, co ogromnie ułatwiło osiągnięcie trwałej równowagi w bilansie płatniczym. Jeszcze w końcowych latach 90. naszym problemem były duże deficyty handlowe, a obecnie – od szeregu już lat – nasz bilans handlowy jest zrównoważony bądź osiągamy w nim nadwyżki. Jest tak w dużej mierze właśnie dzięki obrotom firm funkcjonujących w ramach europejskich sieci wytwórczych (wykres 1).

Wykres 1.

Wpływ obrotów w ramach GVC na saldo handlowe



Źródło: Dane GUS

Warto podkreślić, że w polskiej gospodarce wystąpił podręcznikowy proces realnej konwergencji; gdy napływ kapitału i technologii z zagranicy umożliwiał szybkie unowocześnianie produkcji i wzrost naszego potencjału eksportowego (Hagemejer, Mućk 2019). Przed utworzeniem strefy euro liczone, że także w niej zajdą podobne zjawiska; że kapitał płynący z wierzycielskich do dłużniczych państw strefy umożliwi tym drugim szybki

rozwój nowoczesnych przemysłów. Niestety, tylko częściowo tak się stało. Napływający z zagranicy kapitał pochłonęły w dużej mierze boomy budowlane, a ich załamanie stało się przyczyną dotkliwego kryzysu bankowego i spowodowanej nim recesji (Storm, Naastepad 2016).

W polskiej gospodarce także wystąpił finansowany kredytem bankowym boom na rynku hipotecznym, który załamał się również u nas. Warto zatem przypomnieć dlaczego straty banków były w Polsce małe, co w konsekwencji sprawiło, że nie objął nas ani kryzys bankowy ani recesja.

3. Narodziny polityki makroostrożnościowej

W Polsce, tak samo, jak w innych krajach naszego regionu, główną przyczyną boomu na rynku hipotecznym była popularność kredytów walutowych. Niestety, popularność ta napędzała samą siebie poprzez mechanizm kursowy.

Wynikało to stąd, że w sytuacji, gdy banki udzielały wielu kredytów hipotecznych indeksowanych do franka szwajcarskiego, musiały zabezpieczać się przed ryzykiem kursowym sprzedając franki w transakcjach terminowych. Rynek prostych transakcji terminowych (*outright forward*) jest jednak (nie tylko u nas) mało płynny. Dlatego banki sprzedawały franki szwajcarskie na termin w transakcjach *fx swap*. Jednocześnie, w ramach tych samych kontraktów *fx swap*, kupowały franki w transakcjach kasowych, by nabyć za nie złote potrzebne do udzielania kredytów indeksowanych do franka.

Efektom *netto* takiego połączenia transakcji *fx swap* i *spot* były dokonywane przez banki zakupy złotych na rynku kasowym, co tworzyło stałą presję na wzrost kursu złotego. Co gorzej, powstało w ten sposób samowzmacniające się sprzężenie zwrotne pomiędzy popytem na kredyty frankowe i aprecjacją złotego. Im bardziej rósł popyt na kredyty frankowe, tym – z powodów powyżej przypomnianych – silniejsza była presja na wzrost kursu złotego. To zaś rodziło oczekiwania na spadek kosztów obsługi kredytów frankowych, co wzmacniało na nie popyt. W tych warunkach oczekiwania na aprecjację złotego stawały się samosprawdzającą się prognozą⁷⁹.

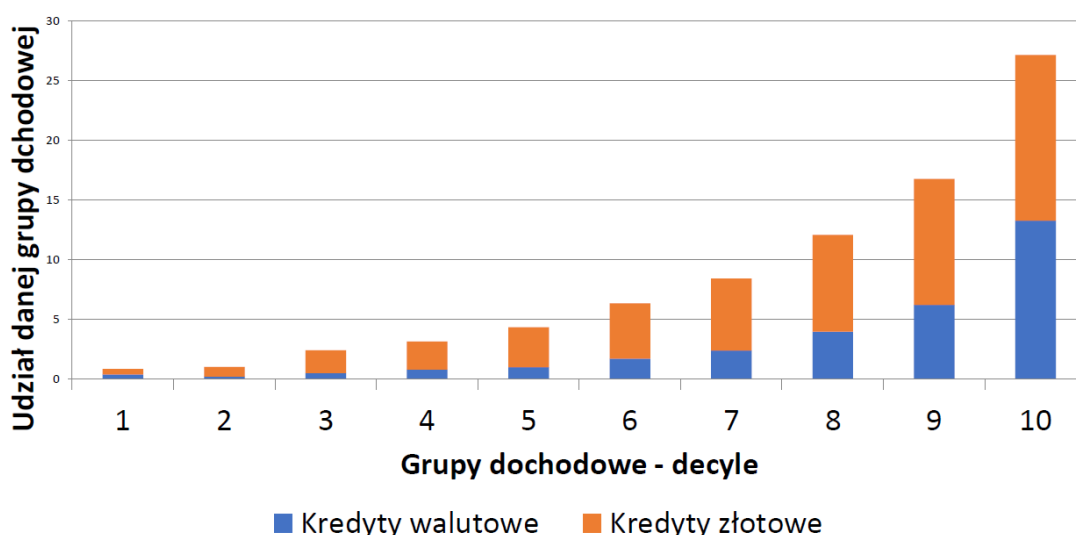
Sytuacja tego rodzaju rodziła poważny problem dla RPP, która nie mogła zahamować boomu kredytowego podnosząc znacząco stopy procentowe, ponieważ tylko wzmocniłoby to jeszcze bardziej presję na aprecjację złotego, a tym samym także popyt na kredyty walutowe.

⁷⁹ Gdyby banki oferowały kredyty frankowe wraz z zabezpieczeniem przez ryzykiem kursowym, to ich oprocentowanie byłoby takie same jak kredytów złotych, ponieważ różnica pomiędzy kursem kasowym i terminowym wynika z różnicy oprocentowania dwóch walut.

Złagodzenie problemu kredytów walutowych przyniosło wprowadzenie przez nasz nadzór bankowy w 2006 r regulacji S, która stawiała dość restrykcyjne wymogi dotyczące wskaźników LtV (*loan to value ratio*) i DSTI, (*debt service to income ratio*) - zwłaszcza wobec osób zaciągających kredyty w walutach obcych.

Zastosowanie Regulacji S było *de facto* początkiem stosowania w Polsce polityki makroostrożnościowej. Wprawdzie Regulacja S nie zahamowała boomu kredytowego, ale stworzyła warunki, w których kredytów frankowych udzielano głównie pożyczkodawcom względnie zamożnym, będącym w stanie spłacać kredyty frankowe także po silnym spadku kursu złotego (wykres 2).

Wykres 2.
Kredyty mieszkaniowe zaciągnięte w rozbiciu na poziom dochodów gospodarstw domowych



Źródło: Dane BIK

Jeśli dominujący dzisiaj wśród pożyczkobiorców poziom DSTI jest stosunkowo niski (poniżej 20%), to ilustruje to wymownie, że - w przeciwieństwie do sytuacji, jaka charakteryzowała wiele krajów naszego regionu - w Polsce banki nie udzielały kredytów hipotecznych bez analizy zdolności kredytowej klientów i starały się kierować je do względnie zamożnych kredytobiorców. Niski poziom DSTI mówi także o tym, że w okresie spłaty kredytów mieszkaniowych dochody kredytobiorców rosły, powodując, że relatywnie mały były koszty ich obsługi.

Warto przypomnieć w tym miejscu dlaczego w Polsce, w przeciwieństwie na przykład do Węgier, jeszcze przed wprowadzeniem regulacji S, banki udzielały kredytów frankowych w sposób, który sprawił, że ich portfele frankowe nie przyniosły później dużych strat. Przyczyną

była reputacja, jaką cieszył się wśród banków polski nadzór finansowy od czasu jego utworzenia.

Spektakularnym tego przykładem był sposób rozwiązania problemu *złych długów* banków na początku lat 90., gdy - inaczej niż było to w innych krajach regionu - polskim bankom nie dano w tamtym czasie możliwości pozbycia się straconych kredytów poprzez przekazanie ich do specjalnie utworzonego w tym celu banku – jak miało to miejsce na przykład w Czechosłowacji. Także rząd nie pokrył bezpośrednio strat banków. Ich rekapitalizacja polegała na tym, że otrzymały odpowiednio duże portfele obligacji skarbowych. Ostateczny efekt był taki, że straty banków na długo pozostały w ich bilansach, przypominając im o skutkach prowadzenia nierozważnej polityki kredytowej. Banki to zapamiętały, co miało między innymi taki właśnie skutek, że same udzielały kredytów frankowych w sposób w miarę rozważny jeszcze zanim pojawiła się regulacja S. Mając w pamięci wcześniejsze doświadczenia, banki wiedziały, o co nadzór upomni się prędzej lub później.

Skuteczność nadzoru bankowego w całym okresie od jego utworzenia, sprawiła, że mimo wybuchu globalnego kryzysu bankowego w roku 2008 nie wydarzyło się u nas to, co miało miejsce w tak wielu innych krajach. Banki nie poniosły znaczących strat, w związku z czym nie było potrzeby pokrywać ich z pieniędzy podatników. Nie pojawiło się ryzyko bankructwa banków. Dla ustabilizowania sytuacji wystarczyły stosunkowo nieduże pożyczki NBP w formie *fx swap*-ów we franku szwajcarskim udzielone kilku mniejszym bankom, które były na tyle nierozważne, że finansowały długoterminowe kredyty frankowe krótkoterminowymi pożyczkami zaciąganyymi na globalnym rynku *fx swap*. Symptomatyczne jest również, że w latach 2008-2009 banki bez problemów stosowały się do zaleceń nadzoru, by nie przekazywać swych płynnych rezerw do ich zagranicznych central i nie wypłacać dywidend, by móc zamiast tego przeznaczać zyski na zwiększenie kapitałów.

Rola, jaką odegrał w naszej transformacji nadzór bankowy, jest często niedoceniana, a tymczasem to jego profesjonalizm i stanowczość uchroniły w dużej mierze nasz system bankowy przed zaburzeniami, jakie stały się udziałem tak wielu krajów naszego regionu.

4. Wejście do strefy euro

Początkowo wejście do strefy euro było postrzegane przez kraje naszego regionu jako coś dość odległego ze względu na wymagające kryteria z Maastricht. Później jednak, po sukcesie polityki dezinflacji lat 90., perspektywa stosunkowo szybkiego wejścia do strefy euro stała się bardziej realna, co zmaterializowało się w postaci przyjęcia euro przez Słowację w 2007 r.

Sytuacja zmieniła się ponownie, gdy przebieg kryzysu zadłużeniowego w strefie euro w latach 2010-2012 pokazał, że instytucje strefy nie były w pełni przygotowane, by udzielić pomocy potrzebującym tego krajom. Co więcej, wybuch kryzysu zadłużeniowego w strefie euro w 2010 r. był w dużej mierze efektem opóźnionego o kilka lat rozpoczęcia przez ECB programu QE. Dopiero w 2012 r. EBC zapowiedział możliwość rozpoczęcia QE, gdyby powstała taka potrzeba (wtedy jeszcze w formie programu OMT) i dopiero to zakończyło kryzys na rynku obligacji skarbowych krajów dłużniczych strefy euro (Sławiński 2016)⁸⁰.

Długie trwanie głównych państw strefy euro przy poglądzie, że przyczyną kryzysu zadłużeniowego była niedostatecznie restrykcyjna polityka fiskalna państw dłużniczych strefy – w sytuacji, gdy można to było odnieść wyłącznie do Grecji – było dość rozczarowujące, zwłaszcza, że przełożyło się to na decyzję o zacieśnieniu polityki fiskalnej w momencie, gdy świat dopiero zaczął wychodzić z Wielkiej Recesji – w wyniku czego strefa euro weszła (i tylko ona) w ponowną recesję. W pełni skutecznie i od razu zadziałał natomiast system TARGET2, co znacznie złagodziło recesję w krajach dłużniczych strefy (Chmielewski, Sławiński 2019).

Kryzys zadłużeniowy w strefie euro odsunął w czasie moment przyjęcia wspólnej europejskiej waluty przez kraje naszego regionu. Przyjęły je stosunkowo szybko jedynie kraje bałtyckie, ale w ich przypadku była to decyzja naturalna, biorąc pod uwagę wielkość ich gospodarek i stosowanie przez nie systemów izby walutowej od lat 90.

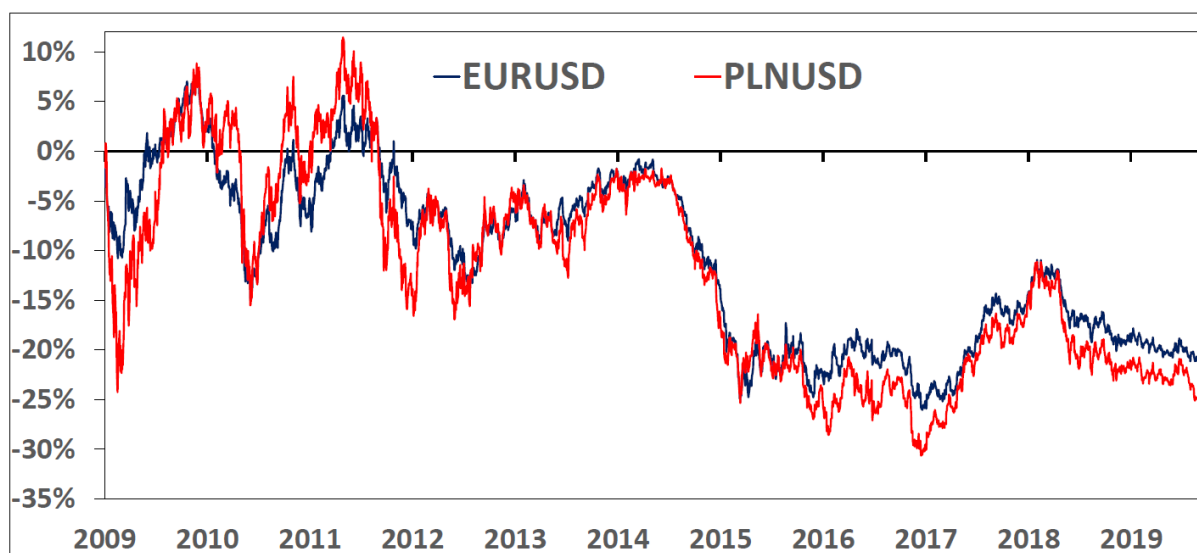
W przypadku pozostałych krajów regionu, w tym Polski, wybór momentu wejścia do strefy euro nie jest łatwy, zwłaszcza, że stosowanie kursu zmiennego przynosiło nam korzyści. Przede wszystkim pomagało to nam stabilizować realny efektywny kurs walutowy (REER; *real effective exchange rate*). Nie traciliśmy dzięki temu – w przeciwieństwie do krajów dłużniczych strefy euro - konkurencyjności kosztowej w stosunku do głównych gospodarek strefy.

Z drugiej jednak strony, korzyści z odkładania w czasie momentu wejścia do strefy euro stopniowo maleją wraz z tym, jak maleje wpływ kursu walutowego na gospodarkę (Kelm 2016). Brak wyraźnych różnic w rozwoju sytuacji w gospodarce Czech i Słowacji, po wejściu tej drugiej do strefy euro, świadczy, że znaczenie rodzaju stosowanego w danym kraju mechanizmu kursowego stopniowo maleje. Jedną z głównych przyczyn jest to, że im większa część eksportu (u nas jest to ponad 50%) dokonuje się w ramach GVC, tym mniejsze znaczenie ma, z natury rzeczy, wysokość kursu walutowego.

⁸⁰ Latem 2012 sama zapowiedź zdecydowanych interwencji ECB wystarczyła by uspokoić sytuację na rynku obligacji skarbowych państw dłużniczych strefy, ponieważ inwestorzy na rynkach finansowych byli świadomi tego, że banki centralne, mające możliwość nieograniczonego kreowania płynnych rezerw, mogą przeprowadzać wystarczająco duże interwencje na rynku papierów rządowych (nominowanych w walucie krajowej), by zatrzymać i odwrócić spadek ich cen.

Warto też zwrócić uwagę, że - jak ilustruje to wykres 3 - złoty zmienia się w relacji do dolara nieomal razem z euro, a zakres tej zmienności wyraźnie się zmniejszał. Mieliśmy w tym względzie do czynienia z taką sytuacją, jak gdybyśmy stosowali kurs stały złotego do euro i utrzymywali go w stosunkowo wąskim paśmie wahań (wykres 3).

Wykres 3.
Zmiany kursu euro i złotego do dolara



Źródło: Bloomberg

Bardzo mała zmienność złotego do euro jest w dużej mierze efektem wyraźnego zmniejszenia się dysparytetu stóp procentowych pomiędzy Polską i strefą euro, co znacznie osłabiło bodźce do przeprowadzania transakcji arbitrażowych i zmniejszyło tym samym skalę związanych z nimi krótkoterminowych przepływów kapitałowych.

Oczywiste jest jednak, że bardzo mała zmienność złotego do euro jest efektem nie tylko zmniejszenia się dysparytetu stóp procentowych, braku znaczących nierównowag w polskiej gospodarce i szybko malejącego znaczenie efektu Balassy-Samuelsona. W dużej mierze jest naturalną konsekwencją naszej rosnącej integracji gospodarczej ze strefą euro.

Powstaje zatem pytanie, czy przyszedł już moment naszego wejścia do strefy euro lub do ERM2, skoro złoty stał się stabilny w relacji do euro? W istocie jest to pytanie o to, czy warto nadal pozostawić kurs zmienny niejako w odwodzie - jako mechanizm amortyzujący ewentualne szoki zewnętrzne lub skutki błędów popełnianych w polityce gospodarczej?

Czynnikami przemawiającymi za tym, by nie odkładać nadmiernie naszego wejścia choćby do ERM2 jest ryzyko nieuczestniczenia w procesach dalszego integrowania się Europy. Innym czynnikiem jest to, że pomimo małego zakresu zmienności kursu złotego do euro jest ona problemem dla małych i średnich firm, ponieważ często nie dysponują one odpowiednio

dużymi aktywami, które mogłyby stanowić zastaw przy przeprowadzaniu transakcji terminowych, chroniących przed ryzykiem kursowym. Jest to czynnik mający, wbrew pozorom, istotne znaczenie, jeśli weźmiemy pod uwagę duży udział małych i średnich firm w tworzeniu PKB i zatrudnieniu.

Wybór momentu wejścia do strefy euro nie jest decyzją łatwą. Dlatego warto zadać w tym miejscu pytanie dlaczego kraje takie jak na przykład Portugalia i Hiszpania nie zamierzają wychodzić ze strefy euro pomimo, że zwłaszcza one poniosły duże koszty wyrzeczenia się polityki pieniężnej; nie mogąc hamować przy użyciu stóp procentowych niestabilnych boomów kredytowych w ich gospodarkach (Sławiński 2012). Kraje te nie mają takich planów, ponieważ nadal są przekonane, że jedność Europy tworzy najlepsze (nie tylko gospodarcze) perspektywy dla leżących w niej państw.

5. Konieczność poprawy strukturalnej konkurencyjności polskiej gospodarki

Polska transformacja systemowa była wyjątkowo skuteczna. Staliśmy się krajem nadwyżkowym a gospodarka weszła na ścieżkę zrównoważonego wzrostu. Jeśli jednak nie zostaną dokonane zmiany w polityce gospodarczej, tempo wzrostu PKB zacznie wyraźnie słabnąć. Przyczyną jest między innymi wyczerpanie się renty demograficznej. Już od 2012 r tempo wzrostu liczby pracujących stało się w Polsce mniejsze od ogólnego tempa wzrostu ludności. Rosną także koszty pracy, co sprawi, że z biegiem czasu przestaniemy być atrakcyjni jako kraj oferujący stosunkowo tanią się roboczą.

Stajemy zatem przed wyborem, o którym pisał Michael Spence w swojej książce „Drugi etap konwergencji”: albo spoczniemy na laurach i jeszcze przez jakiś czas będziemy cieszyć się z wysokiego, jakkolwiek stopniowo słabnącego, tempa wzrostu, albo zaczniemy prowadzić politykę proinnowacyjną, zwiększając udział nowoczesnych branż wytwórczych w gospodarce (Spence 2011, Kosior, Rubaszek 2014, NBP 2016).

Do najbardziej znanych przykładów krajów, którym to się udało należą Izrael i Finlandia, a główną rolę w ich sukcesie odegrały specjalnie w tym celu stworzone państwowe agencje. W Izraelu był to CSO - Chief Scientist Office, a w Finlandii SITRA - National Fund of Research and Development (Breznitz 2007, Ornston 2013). Czy źródłem sukcesu obu agencji były duże kapitały, które miały do dyspozycji? Otóż nie. Głównym powodem ich zadziwiającej wręcz skuteczności było to, że były w dużej mierze niezależne od rządu.

Dlaczego właśnie to czyniło je skutecznymi instytucjami? Odpowiedź leży w charakterze procesu powstawania innowacji. Jego charakterystyczną cechą jest to, że

innowacyjne firmy przechodzą nieustanny schumpeteriański proces przekształcania samych siebie. Agencje państwowe, których zadaniem jest im w tym pomóc, muszą być w pewnym sensie do nich podobne. Muszą mieć swobodę ciągłego zmieniania metod swego działania, by dostosowywać je stale do potrzeb firm mających szansę wdrażać autentycznie nowe wynalazki i wytwarzać nowe produkty (Breznitz, Ornston 2018).

Agencja, która jest nadto zależna od rządu może nie być w stanie tego robić, ponieważ może jej na to nie pozwolić gorset ustalanych *ex ante* preferencji rozwojowych rządu, a te mogą w części odzwierciedlać preferencje istniejących już branż wytwórczych. Zbytnie upolitycznienie agencji promujących innowacje powoduje, że taka sytuacja jest wręcz nieunikniona, ponieważ rządy są z reguły bardziej skłonne preferować udoskonalenia technologiczne w branżach, które już odniosły sukces zamiast podejmować ryzyko związane z rozwojem zupełnie nowych branż wytwórczości⁸¹.

Innowacyjność gospodarki wymaga, by powstawały w danym kraju ekosystemy wielu współpracujących z sobą instytucji nakierowanych na tworzenie i komercjalizację innowacji. Skomplikowaną tkankę takich ekosystemów tworzą przede wszystkim uczelnie, państwowe i biznesowe laboratoria, start-upy, fundusze *venture capital* i dojrzałe już firmy operujące w sektorze nowoczesnych technologii.

Rolą państwa jest sprzyjanie swoistej biogenezie wewnątrz takich ekosystemów – by współpraca pomiędzy tworzącymi je instytucjami możliwie szybko osiągnęła masę krytyczną, przy której dalszy rozwój proinnowacyjnego ekosystemu następuje już samoczynnie (Engel 2015). Z natury rzeczy, skuteczne sprzyjanie tego rodzaju biogenezie jest możliwe wtedy, gdy w zarządach państwowych agencji zajmujących się promowaniem innowacji zasiadają osoby posiadające wyjątkowo wysokie kompetencje i doświadczenie (w tym także biznesowe) oraz mają one zapewniony (analogicznie jak banki centralne) odpowiedni zakres autonomii w podejmowaniu decyzji⁸².

Upolitycznienie procesu wspomagania innowacyjności może go opóźniać, jeśli do władz państwowych agencji promujących innowacyjność gospodarki trafi zbyt wielu ambitnych, ale niekoniecznie wystarczająco kompetentnych osób ze świata polityki (Breznitz 2017). W przeciwieństwie zatem do tego, co mogłaby mówić nam intuicja, kluczowe dla wspomagania innowacji nie jest koncentrowanie decyzji i zasobów. Najważniejsze jest tworzenie agencji zatrudniających wyjątkowo kompetentnych i posiadających odpowiednią

⁸¹ Przykładem takiej sytuacji jest Korea Południowa, w przypadku której globalny sukces odniosły jej firmy wytwarzające urządzenia elektroniczne, ale bardzo powolny jest rozwój firm biotechnologicznych (Wong 2011).

⁸² Nie przypadkiem SITRA powstała i pozostawała początkowo w strukturach Banku Finlandii

niezależność urzędników; które będą w stanie skutecznie inicjować i wzmacniać schumpeteriański proces powstawania i komercjalizacji innowacji.

Drugi kluczowy problem, związany ze wspomaganiem innowacyjności gospodarki, stanowi stworzenie sytuacji, w której powstające innowacje będą jak najszerzej rozprzestrzeniały się do pozostałych sektorów gospodarki. Bez tego trudno myśleć o ogólnym wzroście wydajności i trzeba się liczyć ze zbyt szybkim zwiększaniem się nierówności dochodowych.

Sprzyjanie procesowi rozprzestrzeniania się innowacji do innych sektorów gospodarki wymaga istnienia służby publicznej, której urzędnicy będą na tyle niezależni, że będą podejmować decyzje potrzebne dla dobra gospodarki - których nie podjęliby bez takiej niezależności, ponieważ uznaliby je za zbyt dla siebie ryzykowne.

Wymóg tworzenia kompetentnej i dostatecznie niezależnej służby publicznej wynika także z samej złożoności problemów, jakie trzeba w tej mierze rozwiązywać. Jednym z kluczowych problemów do rozwiązania w Polsce, analogicznie jak było to wcześniej w innych krajach, jest komercjalizacja innowacji powstających na uczelniach. Podstawową trudnością jest to, że na uczelniach i w biznesie funkcjonują dzisiaj mało przystające do siebie systemy motywacji. Na uczelni miarą sukcesu wciąż jest liczba publikacji i uzyskanych grantów, podczas gdy w biznesie liczą się patenty i wdrożenia. W procesie rozwiązywania wynikających stąd problemów jesteśmy wciąż na samym początku.

Niedostatek niezależności służby cywilnej sprawia, że często nie są podejmowane decyzje, które z pozoru są niekontrowersyjne. Przykładem są zasady opodatkowania *R&D* i *venture capital*, których wady są znane, ale odpowiednie zmiany w tym względzie nie są (przynajmniej na dotąd) dokonywane. Ta pozornie zaskakująca trwałość istniejących, niefortunnych regulacji nie wynika z niczych złych intencji, lecz w części właśnie z braku dostatecznej niezależności służby cywilnej, co sprawia, że określone decyzje nie są podejmowane, ponieważ samo ich podjęcie jest postrzegane jako rzecz ryzykowna - zmieniająca *status quo*.

Konieczność stworzenia sprawnej służby publicznej dotyczy oczywiście nie tylko wspomagania innowacyjności gospodarki, lecz w ogóle jej dobrego funkcjonowania. Badania empiryczne mówią, że na przykład we Włoszech mniejszy niż w innych krajach udział inwestycji firm w technologii IT wynikał głównie z nieefektywności tamtejszej służby publicznej (Pellegrino, Zingales 2017).

Bibliografia

- Ambroziak Ł., Marczewski K. (2014). "Changes in Poland's foreign trade in value added terms" (in Polish), *Unia Europejska/ European Union*, no. 6
- Balcerowicz L. (2014). "Poland: Stabilisation and Reforms under Extraordinary and Normal Politics", [in:] *The Great Rebirth: Lessons from the Victory of Capitalism over Communism*, [ed. A. Åslund, S. Djankov], Peterson Institute for International Economics, Washington
- Bergeaud A., Gette G., Lecat R. (2014). "Productivity trends from 1890 to 2012 in advanced countries", *Document de Travail*, no. 475, Bank de France
- Breznitz D. (2017). EU financing and innovation in Poland, EBRD Working Paper no. 198
- Breznitz D. (2007). *Innovation and the State. Political Choice and Strategies for Growth in Israel, Taiwan and Ireland*, Yale University Press, New Haven and London.
- Breznitz D., Ornston D. (2018). "The politics of partial success: fostering innovation and innovation policy in the era of heightened public scrutiny", *Socio-Economic Review*, vol. 16, no. 4, pp. 721-741
- Breznitz D., Ornston D. (2013). "The Revolutionary Power of Peripheral Agencies", *Comparative Political Studies*, vol (46)10
- Chmielewski T. A., Sławiński (2019). Lessons from TARGET2 imbalances: The case for the ECB being a lender of last resort (2019) *Economics and Business Review*, Vol. 5 (19), No. 2, pp. 48-63
- Gardawski J. (2013). *Craftsmen and businessmen. Owners of small and medium-sized private firms* (in Polish), [ed. J. Gardawski], Scholar, Warsaw, pp. 32-64
- Gradzewicz M, Growiec J., Kolasa M., Postek Ł., Strzelecki P. (2018). "Poland's uninterrupted growth performance: new growth accounting evidence", *Post-Communist Economies*, vol. 30, issue 2, pp. 238-272
- Engel J. S. (2015). "Global Clusters of Innovation: Lessons from Silicon Valley", *California Management Review*, vol. 57, no. 2
- Haas et. al. (2012). "Foreign banks and the Vienna Initiative: turning sinners into saints", EBRD Working Paper No. 143
- Hagemeyer J., Mućk J. (2019), „Export-led growth and its determinants: Evidence from Central and Eastern European countries”, *World Economy*, March.
- Kelm R. (2016). "Exports, imports and the Zloty Exchange Rate" (in Polish), *Bank i Kredyt/Bank and Credit*, no.47(6)
- Kosior A., Rubaszek M. (2014). *Ekonomiczne uwarunkowania integracji ze strefą euro*, Narodowy Bank Polski, Warszawa
- Landesman, M., Stöllinger R. (2018). Structural Change and Global Production Networks", *Policy Notes and Reports*, No. 21, The Vienna Institute for International Economic Studies, Vienna
- NBP (2016) *Potencjał innowacyjny gospodarki: uwarunkowania, determinanty i perspektywy*, [red. M. Gradzewicz, J. Growiec, M. Rubaszek A. Stążka-Gawrysiak], Warszawa
- Ornston D. (2013) "How the Nordic Nations Stay Rich: Governing Sectoral Shifts in Denmark, Finland, and Sweden", [in:] *The Third Globalisation. Can Wealthy Nations Stay Rich in the Twenty-First Century*, [ed. D. Breznitz, J. Zysman], Oxford University Press, Oxford New York, pp. 300-322
- Pellegrino B., Zingales L. (2017). "Diagnosing the Italian Disease", *NBER Working Paper* no. 23964
- Piątkowski M (2016). "Poland's New Golden Age: Shifting from Europe's Periphery to its Center", *Work Bank Policy Research Working Paper*, No. 6639
- Sławiński A. (2016). "The role of the ECB's QE in alleviating the Eurozone debt crisis", *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, nr. 428, str. 236-250

Sławiński A. (2012). „Strefa euro: Scenariusz alternatywny”: *Folia Oeconomica, Acta Universitatis Lodzensis*, Nr. 273, str. 373-384

Spence M. (2011). *The Next Convergence. The Future of Economic Growth in a Multispeed World*, Farrar, Straus and Giroux, New York

Storm S., Naastepad C. W. M. (2016) „Myth, Mix-ups and Mishandlings: What Caused the Eurozone Crisis?”, *International Journal of Political Economy*, vol 45(1): 46-72

Szczurek M. (2011). „Polityka pieniężna w Polsce” w *Polityka pieniężna* [red. Andrzej Sławiński], C. H. Beck, Warszawa, str. 153-164

Wong J. (2011). *Betting on Biotech: Innovation and the Limits of Asia's Developmental State*. Ithaca: Cornell University Press.

Henryk Domański

Zmiany w stratyfikacji społecznej od lat osiemdziesiątych do 2019 roku

Instytut Filozofii i Socjologii PAN

Najczęściej stosowanym wskaźnikiem otwartości struktury społecznej są wzory ruchliwości międzypokoleniowej. Drugim wskaźnikiem są wzory zawierania małżeństw. Występowanie słabszej zależności między pozycjami społecznymi rodziców i ich dzieci oraz słabszych zależności między pozycją klasową małżonków świadczy o większej otwartości struktury społecznej. Kształt stratyfikacji społecznej jest również pochodną zasad rekrutacji do pozycji zawodowych i zasad wynagradzania. Opierając się na danych z badań surveyowych prowadzonych w latach 1982-2019 spróbuję wykazać, że nic nie wskazuje na zanikanie stratyfikacji klasowej. Jest ona trwałym wyznacznikiem nierówności społecznych, chociaż towarzyszy temu wyłanianie się nowych mechanizmów, związanych z różnorodnością i indywidualizacją wzorów konsumpcji, stylu życia i ewolucją systemu demokratycznego.

Słowa kluczowe: nierówności, hierarchia klasowa, zasady wynagradzania, ruchliwość społeczna.

Changes in social stratification in 1982-2019

Intergenerational mobility and patterns of marital choices are mostly applied indices of social openness or social distances: lower magnitude of association between class position of parents and their offsprings, and lower marital homogamy indicate that social class barriers are lower. Social stratification is based also on patterns of recruitment to occupational positions and distribution of socio-economic rewards. Using survey data based on national samples from 1982–2019 I investigate changes in social stratification in Poland. My findings are mostly consistent with previous studies showing stable patterns of intergenerational mobility and marital homogamy across time. Nevertheless there are also new mechanisms showing a steady decrease in effect of education on occupational positions resulting from growing over-education and non-standard job forms, alongside other circumstances related to individualization and dynamics of the market economy.

Keywords: stratification, meritocracy, social mobility, incomes.

Zjawiska ekonomiczne funkcjonują w otoczeniu społecznym. Celem tego artykułu jest zarysowanie tła tej zależności w postaci zmian zachodzących w strukturze społeczeństwa polskiego. Chodzi o zmiany w ramach stratyfikacji społecznej, czyli w ramach w miarę stabilnego i zinstytucjonalizowanego układu dystansów i barier społecznych. Stratyfikacja

wyduje się najważniejszym wymiarem nierówności w sensie oddziaływania na szanse życiowe jednostek, funkcjonowania instytucji, modernizację i generowanie konfliktów.

Skoncentruję się na nierównościach klasowych, które najsilniej dynamizują stosunki społeczne i różnicują losy życiowe jednostek. Położenie klasowe obejmuje różne aspekty, ale najważniejszy jest aspekt ekonomiczny, który opiera się na mechanizmach rynkowych związanych z pozycjami zawodowymi i na stosunkami własności. Klasy społeczne to w miarę spójne, a równocześnie odrębne od siebie kategorie takie jak właściciele firm, inteligencja, robotnicy czy chłopci, charakteryzujące się podobnymi cechami, które zabiegają o realizację swych interesów, które są na ogół sprzeczne ze sobą. Jak argumentował Max Weber (2002), podłożem podziałów klasowych było wyłonienie się szczególnego rodzaju racjonalności w zakresie dysponowania kapitałami ekonomicznymi i pracą. Zasadniczo inne podejście reprezentują zwolennicy marksizmu, którzy zawężają kształtowanie się nierówności klasowych do sprawowania władzy i wyzysku na bazie stosunków produkcji (Wright 2015: 9). Wspólne dla obu teorii jest podkreślanie kluczowego znaczenia własności prywatnej, która musi być zalegalizowana przez państwo.

Jak powiedziałem stratyfikacja klasowa opiera się na zinstytucjonalizowanym układzie nierówności: jest regulowana przez prawo i normy społeczne. To pierwsze jest czynnikiem legitymizującym stosunki gospodarcze, zasady wynagradzania, rekrutacji do stanowisk i stosunki własności. To drugie obejmuje zasady dziedziczenia pozycji społecznych, ruchliwość między-klasową (wskaźnik otwartości struktury społecznej) i inne aspekty kształtowania się odrębności grupowej, takie jak homogamia małżeńska i ograniczanie znajomości do osób o podobnym statusie. Normy społeczne dominują w społeczeństwach rynkowych w przeciwieństwie do systemów tradycyjnych takich jak społeczeństwa stanowe, w których przynależność do kategorii uprzywilejowanych była sankcjonowana przez prawo, co w szczególności dotyczyło ograniczeń w nabywaniu własności przez chłopów i zamożne mieszczaństwo.

Opierając się na analizie danych z badań ogólnopolskich spróbuję ustalić, na ile stratyfikacja klasowa się zmienia, czy jest to związane z procesami gospodarczymi i funkcjonowaniem systemu politycznego oraz czy podziały klasowe ulegają rozmyciu. Debata o zanikaniu podziałów klasowych prowadzona jest od dziesięcioleci: zdaniem zwolenników tej tezy zjawisko to jest konsekwencją wzrostu zamożności i stopy życiowej, globalizacji kultury i wyłaniania się nowych wymiarów nierówności związanych np. tożsamością narodową i podziałami religijnymi (Clark in. 1991; Kingston 2000). Zacznę od przedstawienia zmian w liczebności podstawowych klas w Polsce. Następnie omówię kształtowanie się barier klasowych związanych z ruchliwością i zawieraniem małżeństw. Kolejnym elementem są wzory rekrutacji do pozycji zawodowych i zasady wynagradzania: w jakim stopniu można mówić o wyłanianiu się zasady merytokracji? Wniosek odnoszący się do Polski, który postaram się uzasadnić jest następujący: nic nie wskazuje na zanikanie stratyfikacji klasowej, aczkolwiek nakładają się na nią nowe mechanizmy, związane z pojawieniem się nowych uwarunkowań, a w szczególności związanych z różnorodnością i indywidualizacją konsumpcji, stylu życia i ewolucją systemu demokratycznego.

Kształt struktury klasowej

Jak kształtuje się stratyfikacja klasowa w Polsce? Wstępnej odpowiedzi na to pytanie dostarcza przedstawienie statystycznego rozkładu podziałów klasowych. Informuje o tym tabela 1. Dane, do których będę się odwoływał pochodzą z badań zrealizowanych na ogólnopolskich próbach losowych w latach 1982-2019. Pierwsze z nich to badanie „Warunki życia i potrzeby społeczeństwa polskiego 1982” zrealizowane na próbie gospodarstw domowych, obejmującej 5317 osób (Beskid 1984). Drugi zbiór danych pochodzi z badania „Struktura społeczna II” zrealizowanego na podstawie imiennej próby 5817 respondentów

(Słomczyński i in. 1989). W odniesieniu do lat 1992-2010 odwołam się do danych Polskiego Generalnego Sondażu Społecznego, realizowanego na próbach adresów domowych, w których liczba respondentów kształtowała się w granicach 1250-1700. Zbiór danych z 2013 roku pochodzi z badania POLPAN (kontynuacja „Struktury społecznej II”), przeprowadzonego na próbie 2780 respondentów. Dane dla 2018 roku pochodzą z 8-mej rundy Europejskiego Sondażu Społecznego – ESS realizowany był na próbie imiennej, która objęła 1721 wywiadów. Jeśli chodzi o ostatni z rozpatrywanych punktów czasowych korzystam z danych pochodzących z badania „Dystynkcje muzyczne. Gust muzyczny i stratyfikacja społeczna a procesy kształtowania się stylów życia Polaków” zrealizowanego w 2019 roku na próbie 2041 osób. Ponieważ badanie z 1988 roku realizowane było na respondentach w wieku 21-65 lat ograniczenie to obejmuje dane z wszystkich badań.

Tabela 1. Klasy społeczne w latach 1988–2018 (w %)

Klasy społeczne	1988	1992	1995	2002	2005	2010	2013	2018
Kierownicy wyższego szczebla i specjaliści	7.2	9.2	8.5	9.1	10.6	13.7	9.7	13.0
Pracownicy umysłowi niższego szczebla	31.6	26.8	28.0	29.2	30.1	37.4	32.8	37.5
Właściciele poza rolnictwem	3.0	5.7	6.4	6.5	5.5	8.8	6.2	6.6
Robotnicy wykwalifikowani	26.3	19.6	18.1	20.0	19.8	12.2	20.9	14.3
Robotnicy niewykwalifikowani	12.9	24.4	26.1	23.0	25.4	19.5	18.7	18.4
Rolnicy	19.0	14.3	12.9	12.3	8.6	8.5	11.8	10.3
Ogółem	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Kształt stratyfikacji klasowej przedstawiony jest w podziale na 6 „klas”. W tabeli 1 zamieściłem je w postaci odsetków dla lat 1988-2018. Są nimi: (i) wyższe kadry kierownicze przedsiębiorstw, wysocy urzędnicy państwowi i specjaliści, (ii) pracownicy umysłowi niższego szczebla, obejmujący m.in. kierowników wydziałów, techników, pielęgniarki, księgowych, urzędników wykonujących rutynowe prace biurowe, oraz szeregowi pracownicy w usługach i handlu (np. sprzedawczynie, fryzjerzy, kasjerki na pocztę, kelnerzy), (iii) właściciele firm i samozatrudniający się właściciele poza rolnictwem, (iv) robotnicy wykwalifikowani, (v) robotnicy niewykwalifikowani, oraz (vi) rolnicy, obejmujący właścicieli gospodarstw i robotników rolnych. W większości krajów jest to najczęściej stosowany schemat podziałów klasowych. W odniesieniu do danych z 1988 posłużyłem się Polską Społeczną Klasyfikacją Zawodów (Domański i in. 2009), w przypadku pozostałych zastosowałem klasyfikację, która funkcjonuje pod nazwą EGP (Erikson i Goldthorpe 1992). Oba te podziały operacjonalizowane są na podstawie trochę różnych wskaźników, niemniej uzyskiwane przez nie wyniki są do siebie podobne, co pozwala je traktować jako mierzące to samo zjawisko.⁸³

Z badań nad stratyfikacją w Polsce wynika, że podział klasowy przedstawiony w tabeli 1 jest odzwierciedleniem hierarchii wykształcenia, wielkości dochodów, posiadania dóbr

⁸³ Optymalnym rozwiązaniem byłoby zastosowanie ściśle porównywalnego narzędzia operacjonalizacji, jednak w odniesieniu do danych z 1988 roku nie było możliwe posłużenie się EGP. Szczegółowy opis obydwu klasyfikacji przedstawiony jest w książce Domańskiego i in. (2009).

materialnych, prestiżu, wzorów stylu życia i innych aspektów (Domański 2015). Na szczycie drabiny stratyfikacyjnej sytuują się kierownicy i specjaliści oraz właściciele firm, a najniższe pozycje zajmują robotnicy niewykwalifikowani. Kształt tych nierówności jest w zasadzie stabilny – jednak przyjrzenie się mu od strony liczebności segmentów struktury klasowej jest o tyle istotne, że pozwala wskazać tendencje rozwoju społeczeństwa polskiego: zarówno z perspektywy modernizacji jak i aspektu ciągłości.

Zgodnie z przewidywaniami, przełomowe znaczenie miała zmiana ustroju. Najistotniejsze zmiany w strukturze klasowej polegały na obniżeniu się liczebności rolników i robotników wykwalifikowanych. Z drugiej strony, zwiększyła się liczba właścicieli poza rolnictwem oraz wyższych kadry kierowniczych i specjalistów, ludzi stosunkowo zamożnych, lokujących się na górnych piętrach drabiny społecznej. Jak argumentuje większość analityków, konsekwencją przejścia od systemu centralnego planowania do mechanizmów rynkowych była modernizacja struktury społecznej. Największa zmiana dokonała się w sektorze rolniczym. Wyjątkowo wysoki odsetek rolników (głównie właścicieli gospodarstw) utrzymywany w czasach Polski Ludowej przez politykę państwa komunistycznego (gest i ustępstwo władzy na rzecz tradycji) zmniejszył się z 19 do 8-11%, co wynikało z niewydolności ekonomicznej i konkurencji ze strony taniej żywności z krajów zachodnich. Jak wynikałoby z tabeli 1, tendencje spadkowe zostały zastopowane w latach 2010. W dalszym ciągu odsetek rolników w Polsce jest kilkakrotnie wyższy od średniej – w krajach Unii Europejskiej ustępujemy tylko Portugalii pod względem relatywnego udziału rolników w strukturze społecznej.

Drugim zwrotem w kierunku modernizacji jest obniżenie się odsetka robotników wykwalifikowanych. We wszystkich społeczeństwach komunistycznych była to kategoria dominująca (obejmowała ok. 25% ludności aktywnej zawodowo), co stanowiło jedną z charakterystycznych cech tego systemu nastawionego na industrializację i wspieranie sektora produkcyjnego. Obniżenie się relatywnego udziału robotników wykwalifikowanych nie było tak spektakularne jak w przypadku rolników – bo nie mogło ze względu na duży udział gospodarki opierającej się na produkcji przemysłowej. Dokonało się ono na samym początku transformacji, w latach 1988-1992 (z 26.3 do 19.6%), upodabniając strukturę społeczeństwa polskiego do systemów rynkowych.

Z drugiej strony, upadek systemu komunistycznego stał się naturalnym impulsem dla rozwoju klasy kapitalistów. Liczebność kategorii właścicieli poza rolnictwem zwiększyła się ponad dwukrotnie. Analizy prowadzone na danych Europejskiego Sondażu Społecznego wskazują, że odsetek właścicieli w Polsce sytuuje się powyżej średniego poziomu dla społeczeństw europejskich, chociaż dominują przedsiębiorstwa jednoosobowe. Kształtuje się głównie „stara klasa średnia”, a nie elita biznesu. Z kolei wzrost liczebności wyższych kadry kierowniczych i specjalistów wydaje się być głównie odpowiedzią na wyzwania technologiczne. Można to interpretować zgodnie z teoriami „zmiany technologicznej wymuszonej przez kwalifikacje”⁸⁴, które wskazują, że barierą rozwoju gospodarczego jest niedostosowanie edukacji na poziomie szkół wyższych do rosnącego zapotrzebowania rynków pracy na kategorie zawodowe określane mianem *Science, Technical Engineering and Mathematics* – STEM (Goldin i Katz 2008). Zapewne procesy te uległy przyspieszeniu po wejściu Polski na tor gospodarki rynkowej, co nie wyklucza, że i tak wystąpiłyby w środkowo-europejskim wariacie ustroju komunistycznego – tego już nie sprawdzimy.

Bariery społeczne: ruchliwość międzypokoleniowa i wzory zawierania małżeństw

Najczęściej analizowanym wskaźnikiem otwartości struktury społecznej jest ruchliwość międzypokoleniowa, co z perspektywy jednostek odnosi się do zmiany pozycji społecznej. Większa ruchliwość – awans lub degradacja – utożsamiana jest z większą otwartością struktury społecznej. Powinno to (w świetle teorii) świadczyć o wpływie merytokracji na obsadzanie

⁸⁴ Jest to moje tłumaczenie angielskiej nazwy *skill-biased technological change* (SBTC).

stanowisk, sprzyjać przedsiębiorczości, być impulsem do doskonalenia i innowacyjności. Biorąc pod uwagę, że wzrost ruchliwości międzypokoleniowej oznacza osłabienie wpływu pochodzenia społecznego, a zwłaszcza dziedziczenia pozycji rodziców, większa ruchliwość jest czynnikiem sprzyjającym efektywnemu funkcjonowaniu przedsiębiorstw, rozwojowi gospodarczemu i działaniom kojarzonych z racjonalnością. Mimo, że zmiany przynależności klasowej pociągają za sobą trudności związane z adaptacją do nowych środowisk, powodują frustracje, stresy i problemy zdrowotne (Dahl 1996), dominuje przekonanie, że przeważają jej pozytywne aspekty.

Paradoksem jest, że wbrew oczekiwaniom ruchliwość międzypokoleniowa nie wzrasta. W większości krajów, w których analizy te prowadzono w dłuższych przedziałach czasowych ruchliwość utrzymywała się na stałym poziomie (Breen 2004).⁸⁵ Nic nie wskazuje, żeby np. Stany Zjednoczone były społeczeństwem bardziej otwartym od społeczeństw europejskich (jak kiedyś sądzono), żeby kryzys w sektorze bankowym, zapoczątkowany w 2008 roku kryzysem na rynku nieruchomości, spowodował wzrost barier społecznych lub, żeby poszerzenie Unii Europejskiej przyczyniło się do osłabienia barier klasowych. Brak kierunkowych zmian w czasie stwierdzono też w Polsce (Domański i in. 2018).

Nie uchwycono również znaczących zmian we wzorach zawierania małżeństw, które są drugim z najczęściej stosowanych wskaźników otwartości struktury społecznej. Analizy wzorów doboru małżeńskiego opierają się na podobnym założeniu, jak analizy dotyczące ruchliwości międzypokoleniowej: im mniejsze podobieństwo statusu między małżonkami, tym większa otwartość struktury społecznej, a tym samym – większy stopień przenikalności barier między-klasowych (Kalmijn 1998; Domański i Przybysz 2007). Pytanie jest następujące: jak często „inteligenci” zawierają związki małżeńskie z „inteligentkami”, ślusarze ze sprzątaczkami, rolnicy z rolniczkami, itd.

Wyniki dotychczasowych analiz jednoznacznie wskazują, że zależności te przybierają postać hierarchii, w której na krańcowych pozycjach sytuują się (z jednej strony) kategorie kierowników wyższego szczebla i specjalistów, a z drugiej strony – robotnicy niewykwalifikowani i rolnicy. Inaczej mówiąc, małżeństwa zawierane między tymi klasami są stosunkowo najrzadsze. Głównym ogniwem kształtowania się barier klasowych jest homogamia, czyli zawieranie związków małżeńskich między osobami zajmującymi podobną pozycję klasową. W przypadku Polski odsetek małżeństw homogamicznych pod względem przynależności klasowej kształtował się w latach 2002-2010 na poziomie 35-37%, a ze względu na poziom wykształcenia małżonków wyniosło to 61-72 (Domański i in. 2015).⁸⁶ Należy podkreślić, że tendencja do zawierania związków małżeńskich między osobami zajmującymi podobną pozycję społeczną jest uniwersalnym zjawiskiem. Z analiz porównawczych wynika, że homogamia pod względem przynależności klasowej w Polsce nie odbiega od średniej w społeczeństwach europejskich. Odnotujemy, że bariery homogamii występują stosunkowo najslabiej w Islandii, a najsilniej w Portugalii i Turcji.

Jak jest teraz? Odpowiedzi na to pytanie dostarczają wskaźniki ruchliwości i heterogamii małżeńskiej przedstawione w tabeli 2. Ustaliłem je w tabelach ruchliwości międzypokoleniowej i zawierania małżeństw na danych z badań przeprowadzonych w latach 1988-2019. W przypadku ruchliwości wszystkie tabele są dwuwymiarowym rozkładem sześciu

⁸⁵Wyjątkiem jest Szwecja. Wyniki analiz dla Szwecji dość spójnie wskazują na wzrost ruchliwości międzypokoleniowej (Breen i Luijx 2004).

⁸⁶Odsetki te zostały ustalone w klasycznych tabelach wzorów zawierania małżeństw. W przypadku zawierania małżeństw między reprezentantami klas społecznych, w boczku tabeli było 6 klas męża, a w główce 6 identycznych klas żony: kierowników wyższego szczebla i specjalistów, pozostałych pracowników umysłowych, właścicieli poza rolnictwem, robotników wykwalifikowanych, robotników niewykwalifikowanych i rolników. W przypadku zawierania małżeństw między poziomami wykształcenia wyróżniono 3 kategorie męża i żony - od niepełnego średniego, przez średnie ukończone i powyżej średniego. Cytowane w tabeli odsetki są ilorazem liczebności małżeństw lokujących się na głównej przekątnej do liczby wszystkich małżeństw.

klas ojców ze względu na sześć identycznych klas respondentów.⁸⁷ W przypadku tabel z małżonkami, 6 „klas” męża skrzyżowanych jest z 6-ioma klasami żony. W pierwszej kolumnie zamieściłem odsetki osób zmieniających przynależność klasową (tzn. lokujących się poza główną przekątną tabeli w ruchliwości), w drugiej kolumnie – odsetki osób, których małżonkami są reprezentanci innej klasy społecznej.

Tabela 2. Zmiany w otwartości struktury społecznej w Polsce: 1988-2019

Rok badania	Odsetki ruchliwości międzypokoleniowej	Odsetki homogamii małżeńskiej	Siła związku między klasami społecznymi ojców i respondentów	Siła związku między klasami społecznymi mężów i żon
1988	73.9	71.7	1.00	1.00
1992	77.0	73.6	1.07	1.07
1995	70.4	75.8	1.04	0.90
1998	67.5	b.d.	1.06	b.d.
2002	70.4	74.7	0.86	0.94
2005	70.0	74.2	0.91	1.08
2007	71.8	73.2	1.04	0.89
2010	74.1	73.2	0.94	0.83
2013	72.2	70.0	0.91	0.79
2019	67.9	68.3	1.29	0.87

b.d. – brak danych

Wyniki te nie odbiegają od wcześniejszych ustaleń. W latach 1988-2019 ruchliwość systematycznie nie zwiększa się, ani nie maleje. Odsetki osób zmieniających przynależność klasową oscylowały wokół 67 – 77%. W przełomowych latach 1988-1992 dokonał się pewien wzrost ruchliwości (z 73.9 do 77%), niemniej wynik ten przypisywałbym raczej różnicom między badanymi zbiorowościami i błędom pomiaru, nieuniknionym w badaniach realizowanych na próbach ludności. Potwierdzeniem hipotezy o braku większych zmian w czasie są również wzory zawierania małżeństw. W latach 2005-19 zmniejszył się wprawdzie odsetek małżonków reprezentujących różne klasy społeczne (z 74 do 68%), jednak jeżeli nawet znamionuje to obniżenie się dystansów klasowych, może być on bardziej efektem zmian w strukturze społeczno-zawodowej mężczyzn i kobiet, które „wymuszają” heterogamię klasową, niż znamionować spadek otwartości barier społecznych.

Za interpretacją odwołującą się do efektu strukturalnego przemawiają wyniki analizy przedstawionej w dwóch ostatnich kolumnach tabeli 2. Należy podkreślić, że tabele ruchliwości są, z jednej strony, odzwierciedleniem zmian w liczebnościach kategorii rodziców i dzieci, a z drugiej strony – identyfikują komponent ruchliwości „względnej”, tzn. niezależnej od zmiany tych liczebności. Zdaniem wielu badaczy dopiero komponent ruchliwości względnej informuje o otwartości struktury społecznej i ostrości dystansów klasowych. W świetle tej argumentacji,

⁸⁷ Chodzi o „klasy społeczne” przedstawione w tabeli 1. Przynależność klasowa ojca dotyczy sytuacji, gdy respondenci mieli 14 lat.

np. wyjątkowo silny wzrost ruchliwości w Polsce w latach 1950-1955 związany z procesami uprzemysłowienia nie stanowi wystarczającego dowodu, że dokonało się wtedy otwarcie struktury społecznej. Byłoby tak, gdyby pojawiły się mechanizmy osłabiające wpływ pochodzenia na pozycję społeczną jednostek, czego efektem byłoby zacieranie się wyrazistości podziałów klasowych. Skądinąd wiadomo jednak, że ów wpływ się nie zmniejszył, a wzrost ruchliwości został wymuszony przez potrzeby „obsadzania” nowych pozycji w przemyśle, budownictwie i administracji państwowej.

Komponent względnej ruchliwości zwykło się specyfikować przy pomocy wskaźników uzyskiwanych w ramach modeli logarytmiczno-liniowych. W celu ich ustalenia posłużyłem się modelem określanym mianem „jednakowej różnicy” (*uniform difference model*). Wartości parametrów dla ruchliwości względnej zamieszczone są w trzeciej kolumnie tabeli 2 – w czwartej kolumnie przedstawiłem je dla wzorów zawierania małżeństw. Wartości wyższe od 1 wskazują na większą, a wartości mniejsze od 1 – na mniejszą siłę otwartości barier społecznych w porównaniu do 1988 roku, który jest punktem referencyjnym. Widać, że bariery ruchliwości międzypokoleniowej charakteryzowały się największą otwartością w 2002 (0.86), a najmniejszą w 2019 roku (1.29), w sumie jednak różnice między wartościami parametrów wydają się przypadkowe i nie układają się w jednokierunkową tendencję. Podobnie jest z barierami zawierania małżeństw. Podsumowując, jesteśmy społeczeństwem stosunkowo otwartym, w którym ruchliwość międzypokoleniowa dominuje nad dziedziczeniem pozycji rodziców, a heterogamia klasowa przeważa nad małżeństwami homogamicznymi. Jednak nic nie wskazuje na wzrost otwartości struktury społecznej. W szczególności zjawiska te nie były związane ze zmianami systemu społeczno-politycznego, przystąpieniem do Unii Europejskiej ani z przechodzeniem na tory gospodarki rynkowej.

Wpływ wykształcenia i pozycji zawodowej na zarobki

Mechanizmy gospodarcze, wzrost dostępności wyższego wykształcenia a zapewne i poczynania rządu powinny silniej oddziaływać na zasady wynagradzania i alokacji do pozycji zawodowych niż na przenikalność barier społecznych. Podstawowym ogniwem kształtowania się pozycji społecznej w systemach rynkowych jest wpływ kapitału edukacyjnego na poziom wynagrodzeń. Występowanie zależności między tymi zmiennymi zwiększa efektywność ekonomiczną, motywuje do racjonalności, a w ocenie społecznej uznawane jest za bardziej sprawiedliwe niż np. dystrybucja dochodów według potrzeb rodziny (Marshall i in. 1999). Już w latach 1990. kierowanie się zasadą wynagradzania ludzi za kwalifikacje, zdolności i talent znacznie silniej różnicowało zarobki niż w systemie komunistycznym (Rutkowski 1996; Domański 2009).

Zmiana ustroju była pierwszym wydarzeniem, które uruchomiło oddziaływanie tak rozumianej merytokracji na hierarchię społeczną. Prawidłowość ta wystąpiła w większości społeczeństw postkomunistycznych (Domański 2017) stając się jednym z niewielu przykładów oddziaływania mechanizmów rynkowych na podziały klasowe. Drugim czynnikiem, co, do którego można domniemywać, że oddziałuje w wymiarze globalnym jest – odnotowany w niektórych społeczeństwach zachodnich – wzrost zapotrzebowania na kwalifikacje i zawody związane z nowymi technologiami (Xie i in. 2015). Nie nadążanie systemu edukacyjnego za popytem na STEM powoduje wzrost jego ceny rynkowej, co prowadzi do wzrostu wynagrodzeń i awansu zawodowego (Goos i in. 2014). Z drugiej strony, barierą ograniczającą kształtowanie się tych prawidłowości może być nadprodukcja absolwentów wyższych uczelni. W niektórych krajach, takich jak Francja i Wielka Brytania, nasycenie rynku pracy kapitałem edukacyjnym spowodowało zahamowanie wzrostu wynagrodzeń wśród absolwentów szkół wyższych a nawet tendencje spadkowe (Torche 2011; Bouchet-Vallat 2016). Oznaki tego procesu wystąpiły i w Polsce (Domański 2017). Fakt, że odsetek osób z wyższym wykształceniem wzrósł w latach 1988-2018 z 7 do 17.1% może być traktowany jako

świadczenie prze-edukowania społeczeństwa polskiego, jeżeli wziąć pod uwagę że liczba wysokich pozycji zawodowych do obsadzenia, zgodnych z aspiracjami absolwentów, była mniejsza. Pytanie, na które należy odpowiedzieć dotyczy więc konsekwencji tego procesu dla rynku pracy i stratyfikacji społecznej.

Odpowiedzi na to pytanie dostarczają wyniki analiz przedstawionych w tabelach 3-4. Są to parametry regresji zarobków dla kategorii wykształcenia i przynależności klasowej, które informują o sile tych zależności w latach 1988-2018. W celu zapewnienia porównywalności danych dla wszystkich badań, zarobki wyrażone zostały w postaci logarytmicznej.⁸⁸ Dwie zmiennymi wyjaśniającymi są poziom wykształcenia i przynależność klasowa. Poziom wykształcenia jest sumarycznym wskaźnikiem kilku aspektów: umiejętności, kompetencji, a z perspektywy ekonomicznej – produktywności i inwestycji edukacyjnych. Ograniczenie pomiaru do formalnego wykształcenia nie uwzględnia innych rodzajów edukacji (np. kursów i szkoleń) oraz zasobów, dotyczących np. umiejętności kontaktów z klientem, zdolności komunikowania się i współpracy. Nie ma jednak innego sposobu zapewnienia porównywalności tego wskaźnika dla różnych punktów czasowych. Przynależność klasową zdefiniowałem w podziale na 6 kategorii, które omówiono powyżej. Zmiennymi kontrolnymi uwzględnionymi w ramach modelu regresji, których nie przedstawiam w tabelach są: płeć, wiek (i wiek kwadrat), wielkość miejsca zamieszkania (zaczynając od wsi a kończąc na największych miastach) oraz stanowisko kierownicze – jest to 3-punktowa skala, gdzie na najwyższej pozycji sytuują się kierownicy, których podwładni są również kierownikami, poniżej są kierownicy mający tylko podwładnych, a na dole, szeregowi pracownicy nie będący kierownikami. Dla 1988 i 2018 roku zmienna ta sprowadzona jest do dychotomicznego podziału „podwładni-kierownicy”, co wynika z mniej szczegółowej formy pytania o stanowisko kierownicze.

Widać, że zgodnie z logiką systemów rynkowych osoby z wyższym wykształceniem uzyskują najwyższe dochody. W 2018 roku średnie zarobki absolwentów szkół wyższych przewyższały średnie zarobki w Polsce o 464% przy kontroli płci, wieku, stanowiska kierowniczego i miejsca zamieszkania (tabela 3).⁸⁹ Ponieważ współczynniki regresji wyrażone są w jednostkach logarytmu naturalnego, wygodniej jest je sprowadzić do postaci, które można interpretować w terminach procentowego odchylenia od średniej w próbie. Jest to możliwe przez przekształcenie ich do postaci wykładniczej (e^n) i odjęcie uzyskanego wyniku od 1. Tak więc dla 2018 roku, wielkość dystansu między parametrem regresji dla osób z wyższym wykształceniem w stosunku do średniej krajowej wynosi $e^{381} - 1 = 464$. W 2013 roku wielkość tego dystansu kształtowała się na poziomie 326%, w 2010 roku było to 353%, itd.⁹⁰

Tabela 3. Zależność między zarobkami a poziomem wykształcenia: 1988-2018. Współczynniki regresji (przy kontroli płci, wieku, wielkości miejsca zamieszkania i stanowiska kierowniczego)

⁸⁸ W 1988 i 2013 roku respondenci podawali najpierw informacje dotyczące wykonywanego zawodu, a następnie odpowiadali na pytanie: „ile wynosi P. miesięczny dochód na rękę z tej pracy (działalności zarobkowej). Proszę wziąć pod uwagę średnią z ostatnich miesięcy”. W 2013 roku pytanie dotyczyło „głównej”, a nie „tej” pracy, ale można założyć, że w obu przypadkach był to pomiar dotyczący tego samego aspektu. Natomiast w badaniu PGSS respondentów proszono o podanie kwoty wszystkich zarobków: „Biorąc pod uwagę [rok badania] proszę powiedzieć ile wynosiły P. przeciętne miesięczne zarobki (dochody) pochodzące z pracy pod odjęciem podatków”. Z kolei w badaniu ESS z 2018 roku respondentów pytano: „jaki jest P. tygodniowe/miesięczne/roczne całkowite wynagrodzenie przed opodatkowaniem i po wyłączeniu innych płatności”.

⁸⁹ Wyjaśniam, że kategorie wykształcenia zostały wprowadzone do modelu regresji metodą „kodowania efektów”, co pozwala interpretować wielkości parametrów jako charakterystykę dystansu między średnią zarobków dla danej kategorii wykształcenia, a średnią w próbie. Dla większości punktów czasowych kategorią, której zarobki kształtowały się najniżej były osoby z nieukończonym wykształceniem podstawowym (kategoria referencyjna), czego tu nie przedstawiam.

⁹⁰ $e^{282} - 1 = .326$, a $e^{302} - 1 = .353$.

Osoby z wykształceniem:	1988	1992	1995	1997	2002	2005	2007	2010	2013	2018
wyższym	.193**	.170**	.339**	.248**	.406**	.473**	.350**	.302**	.282**	.381**
ponadśrednim	.032	.053	.095	.069**	.179**	.238**	.103**	.074	.040	.247**
średnim ukończonym	.017	.077**	-.023**	.028*	.032	-.063**	.075**	-.008	.011	-.096**
średnim nieukończonym i zasadniczym zawodowym	-.058**	-.006	-.122**	-.176**	-.214**	-.136**	-.138**	-.113**	-.148**	.221**
podstawowym (kat. referencyjna)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

** p<.01; *p<.05

Wyniki analizy dotyczącej związku wykształcenia z zarobkami nasuwają 3 wnioski. Pierwszy dotyczy zmian w czasie. Okazuje się, że w odróżnieniu od barier ruchliwości i zawierania związków małżeńskich zmiany dotyczące zależności między poziomem wykształcenia a zarobkami były istotne. W latach 1988-2018 rysowała się tendencja którą można, w istocie, zinterpretować jako efekt transformacji ustroju politycznego i procesów rynkowych. Druga uwaga dotyczy trajektorii tych zmian. Polegała ona na zwiększaniu się wpływu wykształcenia na poziom zarobków. Znaczący wzrost tej zależności dokonywał się od połowy lat 1990. O ile w 1988 roku ukończenie wyższego wykształcenia związane było z zarobkami wyższymi od średniej o 213%, a do 1992 roku obniżyły się one do 185%, to już w 1995 roku dystans w stosunku do średniej wyniósł 404%, a do 2005 roku zwiększył się do 605% i był rozpatrywanym okresie najwyższy. Po trzecie, fakt, że od 2005 roku opłacalność rynkowa z tytułu posiadania dyplomu ukończenia studiów była niższa niż we wcześniejszym okresie (współczynnik regresji dla 2007 roku wyniósł .350, a dla 2013 roku .282), sugeruje brak oddziaływania na zarobki kwalifikacji związanych z efektem STEM i zapotrzebowania płynącego ze strony nowych technologii. Zależność od wykształcenia powinna się bowiem zwiększać, a było odwrotnie, co można przypisać osłabieniu rynkowej wartości dyplomu wyższych uczelni związanego z efektem prze-edukowania. Oczywiście nie oznaczało to obniżenia się wpływu kapitału edukacyjnego na poziom zarobków. Było to raczej zastępowanie tradycyjnego kryterium formalnego wykształcenia przez nowe wskaźniki osiągnięć edukacyjnych.

Trochę inaczej kształtował się związek między zarobkami a pozycją klasową (tabela 4). Również i w tym przypadku obserwujemy wzrost zależności, co wydaje się być kolejną ilustracją wpływu zmian systemowych na stratyfikację społeczną. Najwyższe zarobki uzyskiwane są z tytułu zajmowania pozycji związanych z władzą organizacyjną, wysokimi kwalifikacjami, wiedzą eksperta i kapitałem ekonomicznym wynikającym z własności, a z kolei, najniższe zarobki uzyskują robotnicy niewykwalifikowani. Zasadnicza różnica w porównaniu z oddziaływaniem wykształcenia polegała na zamianie pozycji między kierownikami wyższego szczebla i specjalistami a klasą właścicieli, którzy do połowy lat 90-tych uzyskiwali najwyższe zarobki. Uprzywilejowanie pozycja właścicieli w systemie komunistycznym była specyficzną cechą tego ustroju, jeżeli wziąć pod uwagę, że w świetle dominującej ideologii kategoria ta była wrogiem klas pracujących. W 1988 roku dochody właścicieli przekraczały średnią krajową o 181%, zapewniając im zdecydowaną przewagę nad ówczesną inteligencją i innymi klasami⁹¹. Płyne stąd wniosek, że kapitał wynikający z własności prywatnej przynosił większe korzyści w porównaniu z kapitałem kwalifikacji i wiedzy eksperta. O ile przewaga właścicieli utrzymywała się do 1995 roku, to w późniejszym

⁹¹ e¹⁶⁶ – 1 = .181.

okresie nastąpiło pewne przetasowanie i na czoło wysuwają się specjaliści i kadry zarządzające. W 2008 roku średnie zarobki tej kategorii wzniosły się do poziomu 558% w porównaniu do średniej krajowej, a właściciele tylko do 179%.⁹²

Tabela 4. Zależność między zarobkami a przynależnością klasową: 1988-2018. Współczynniki regresji (przy kontroli płci, wieku, wielkości miejsca zamieszkania i stanowiska kierowniczego)

Przynależność do:	1988	1992	1995	1997	2002	2005	2008	2010	2013	2018
wyższych kadr kierowniczych i specjalistów	-.001	.099**	.390**	.239**	.382**	.377**	.442**	.301**	.288**	.226**
pracowników umysłowych niższego szczebla	-.088**	.010	-.005	.044	.169**	.271**	.126**	.10388	-.091**	-.207**
właścicieli	.166**	.371	.388**	.220**	.209**	.320**	.165**	.248**	-.060	.374**
robotników wykwalifikowanych	-.053*	-.072**	-.111**	-.112	-.075**	-.017	-.064*	-.138*	-.171**	-.263**
robotników niewykwalifikowanych	-.277**	-.154	-.135**	-.092	-.228**	-.125**	-.223**	-.103**	-.146	-.362**
rolników i robotników rolnych (kat. referencyjna)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

** p<.01; *p<.05

Można by na tej podstawie wnioskować, że kapitalizm nie przyniósł właścicielom takich korzyści, jakich się mogli spodziewać. Wprawdzie w ciągu pierwszych lat gospodarki rynkowej uzyskiwali oni najwyższe zarobki, ale dokonywało się to siłą rozpędu. W późniejszym okresie większe znaczenie uzyskują kapitały wynikające z roli eksperta. Jeżeli rzeczywiście tak było, to wniosek ten odnosi się co najwyżej do małych i drobnych przedsiębiorców, bowiem tylko oni reprezentowani są w próbach ogólnokrajowych. Oczywiście hipoteza o braku korzyści nie odnosi się do elity biznesu. Zwróćmy również uwagę, że w latach 2013-2018 dokonał się pewien zwrot w drugą stronę – właściciele wyprzedzili nową inteligencję, chociaż nie można wykluczyć, że było to tylko przypadkowe wahnięcie, które nie odzwierciedla faktycznej hierarchii zarobków. Za interpretacją na rzecz odzyskania prymatu przez „starą klasę średnią” przemawia obniżenie się ceny rynkowej wyższego wykształcenia, który był zawsze atutem inteligencji. Z kolei, czynnikiem, który powinien to neutralizować mogło być docieranie na rynek pracy efektu wysokich kwalifikacji związanych ze STEM.

Wpływ wykształcenia na pozycję zawodową

Bardziej spektakularnym świadectwem wpływu mechanizmów rynkowych na stratyfikację klasową jest osłabienie roli wyższego wykształcenia przy obsadzaniu pozycji zawodowych. Występowanie silnej zależności między tymi zmiennymi traktowane jest, jako drugie podstawowe ogniwo kształtowania się stratyfikacji społecznej. Rzekłbym, że jest ono ogniwem pierwotnym zważywszy, że rekrutacja do pozycji zawodowych poprzedza uzyskiwanie zarobków.

Obniżenie się siły alokacyjnej wykształcenia nie jest uniwersalnym zjawiskiem niemniej stwierdzono je w kilku społeczeństwach, takich jak Francja, Niemcy (Bouchet-Vallat 2016), a także i Polska (Domański i in. 2018). Najczęściej wskazywanym źródłem tego procesu jest efekt przeedukowania, czyli sytuacja nadmiernej podaży ludzi z dyplomami wyższych uczelni w stosunku do popytu na pracę specjalistów, ludzi z wysokimi kwalifikacjami. O ile jeszcze w latach 70. XX wieku przeedukowanie interpretowano, jako zjawisko przejściowe,

⁹² $e^{.442} - 1 = .558$; $e^{.165} - 1 = .179$.

wynikające z cyklu demograficznego i polityki edukacyjnej państwa, o tyle obecnie traktowane jest ono jako stały element rozwoju struktur rynkowych (Goldthorpe 2013: 17).

Drugim czynnikiem jest wzrost „elastycznych form zatrudnienia”. Chodzi o ruchomy czas pracy, zatrudnianie na części etatu, wynagradzanie na akord, pracę kontraktową i różne zajęcia przejściowe. Z punktu widzenia pracodawców przechodzenie na elastyczne formy zatrudnienia jest instrumentem sprzyjającym obniżaniu się kosztów siły roboczej. Jest odpowiedzią kadry zarządzającej na spowolnienia wzrostu gospodarczego i zagrożenia związane z recesją (Wacquant 2000). Konsekwencją tego procesu dla stratyfikacji klasowej jest słabsze przypisanie wykształcenia do określonego zawodu. Pozycje zawodowe przestały być obsadzone na stałe, coraz liczniejsza jest również kategoria osób wykonujących kilka prac naraz.

Trzecim powodem może być stosowanie nowych kryteriów rekrutacji. Wynika to z rosnącego zapotrzebowania na pracowników, którzy potrafią negocjować i komunikować się z klientami. Ludzie częściej oceniani są pod kątem umiejętności prowadzenia rozmowy, sposobu ubierania się, wyglądu, wyboru restauracji i posiadania innych atutów, związanych z kapitałem kulturowym i cechami osobowościowymi. Posiadanie kapitału „osobistego” staje się nie mniej ważne niż posiadanie dyplomu magistra.

Możliwe przyczyny obniżenia się zależności między wykształceniem a pozycją zawodową są tylko hipotezami, które warto jest skonfrontować z faktami. Na rys. 1 przedstawione są odsetki absolwentów wyższych uczelni należących do kategorii kierowników wyższego szczebla i specjalistów w latach 1982-2018. Wyższy odsetek może być interpretowany, jako świadectwo silniejszej zależności między tymi zmiennymi, biorąc pod uwagę, że posiadanie wyższego wykształcenia jest warunkiem rekrutacji do większości tych ról zawodowych. Wynik, który przedstawiam jest potwierdzeniem wcześniejszych ustaleń wskazujących na obniżanie się siły tych zależności. Osoby z wyższym wykształceniem mają obecnie mniej szans przechodzenia na pozycje zawodowe utożsamiane z wyższą klasą średnią. O ile w 1982 roku odsetek absolwentów szkół wyższych należących do kategorii kierowników wyższego szczebla i specjalistów wyniósł 62.8, to w 1988 roku zmniejszył się on do 52.3, w 1997 roku do 40, a w 2013 do 31.4 i był w rozpatrywanym okresie najniższy. Wprawdzie do 2018 roku zwiększyło się to do 41.6%, niemniej w dalszym ciągu osoby z wyższym wykształceniem lokowały się częściej niższych pozycjach klasowych. Zasiadały one głównie klasę pracowników umysłowych niższego szczebla. Na przykład w 2018 roku na te pozycje zawodowe trafiało 50.2% absolwentów szkół wyższych.

Rys. 1. Odsetki specjalistów w kategorii z wyższym wykształceniem: 1982-2018



Co z tego wynika? Należy powtórzyć, że obniżenie się siły związku między wyższym wykształceniem a pozycją zawodową nie świadczy o malejącej roli kapitału edukacyjnego. Pozostaje on głównym kanałem rekrutacji do wysokich stanowisk. Całkiem inną kwestią są oceny społeczne tych zjawisk, oddziaływanie ich na strategie życiowe oraz stosunek do systemu politycznego i władzy. Ukończenie studiów jest wartością samą w sobie, jednak stanowi również inwestycję, która powinna się „zwrócić”. Obniżenie się stopy zwrotów w postaci ograniczonych możliwości awansu zawodowego, powoduje frustracje, odbierane jest również jako dysfunkcja systemu społeczno-ekonomicznego, co w szczególności dotyczy osób rozpoczynających karierę zawodową. Istotne jest to, że mieszkańcy Polski, podobnie jak inne społeczeństwa postkomunistyczne, skłonni są do obciążania winą za swe niepowodzenia poczynania rządu, zły los i inne uwarunkowania zewnętrzne, w przeciwieństwie do społeczeństw zachodnich, których mieszkańcy częściej przypisują winę samym sobie (Svallfors 2007). Sprzyja to negatywnej ocenie systemu politycznego, zachęcając do głosowania na partie antysystemowe, takie jak ruch Kukiz15. W elektoracie partii Kukiza w wyborach parlamentarnych z 2015 roku wystąpiła największa nadreprezentacja najmłodszych wyborców w porównaniu z innymi partiami, co może w jakimś stopniu wynikać z frustracji nagromadzonej w związku z ograniczonymi możliwościami awansu zawodowego.

Dyskusja i wnioski

Przedstawione tu analizy są ilustracją złożonych mechanizmów stratyfikacji klasowej. Z jednej strony jest ona elementem struktury społecznej, kierującym się własnymi prawidłowościami, z drugiej – zależy od procesów gospodarczych i systemu politycznego. Unaocznieniem „wewnętrznej” logiki stratyfikacji są ruchliwość międzypokoleniowa, wzory zawierania małżeństw i dziedziczenie pozycji rodziców. Z kolei, przykładem uwarunkowań zewnętrznych był w Polsce wzrost zależności między poziomem wykształcenia a zarobkami, co wynikało w jakimś stopniu z zastąpienia centralnego planowania przez gospodarkę rynkową. Obecnie wynagrodzenia pracowników bardziej zależą od kwalifikacji niż od decyzji podejmowanych ogólnie przez klasę rządzącą. Widać też, że siła tej zależności kształtowana jest przez prawidłowości wynikające z nadprodukcji osób z wyższym wykształceniem w stosunku do możliwości zatrudnienia ich na odpowiednio wysokich pozycjach. Modyfikuje to mechanizmy funkcjonowania stratyfikacji klasowej i może oddziaływać na postawy jednostek.

Skoncentrowałem się wybranych aspektach zmian w stratyfikacji klasowej, jednak w dyskusji na temat uwarunkowań zewnętrznych nie może zabraknąć komentarza do zmian w hierarchii prestiżu zaliczanej do podstawowych filarów hierarchii społecznej (oprócz wymiaru klasowego i władzy). Tak jak dochody są najczęściej analizowanym wskaźnikiem pozycji ekonomicznej jednostek, tak najczęściej analizowanym wskaźnikiem prestiżu jest prestiż zawodów. Badania te prowadzone są na podstawie standardowego schematu, gdzie respondentom przedstawiana jest lista kilkudziesięciu zawodów. Ankieterzy proszą o ocenę każdego z nich na kilkupunktowej skali od: „bardzo wysokiego” do „bardzo niskiego” prestiżu. Na podstawie odpowiedzi na tak zadawane pytanie konstruowana jest hierarchia prestiżu, którą w początkowym okresie rozwoju badań empirycznych traktowano, jako sumaryczną charakterystyką hierarchii społecznej (nie było wtedy innych narzędzi konstruowania sumarycznych wskaźników pozycji społecznej jednostek). Od początku też w blisko 60 krajach, w których badania te prowadzono, regularnie uzyskiwano bardzo podobny kształt hierarchii prestiżu zawodów, co zinterpretowano, jako odzwierciedlenie uniwersalnego systemu wartości, który legitymizuje drabinę stratyfikacyjną. Najwyżej w ocenie społecznej lokowały się wszędzie pozycje zawodowe związane z wysokim wykształceniem, użytecznością i niezastępowalnością (lekarz, profesor wyższej uczelni) i władzą (minister, sędzia), a stosunkowo najniżej zawody charakteryzujące się niską złożonością, łatwe do zastąpienia, takie jak urzędniczka, dozorca i robotnik drogowy (Treiman 1977). Występowanie tych prawidłowości stwierdzono też w Polsce, aczkolwiek specyficzną cechą społeczeństwa polskiego była wysoka estyma zawodów użytecznych (pielęgniarka, nauczyciel) a przy tym niebezpiecznych, uciążliwych, związanych z dużym ryzykiem (górnik, strażak).

Biorąc pod uwagę wysoką zgodność w ocenach prestiżu między różnymi społeczeństwami i wyjątkową stabilność tych ocen, zjawiskiem osłabiającym legitymizacyjną funkcję prestiżu, a zarazem świadczącym o oddziaływaniu zmian systemowych związanych z demokracją i gospodarką rynkową, jest obniżenie się prestiżu ministra i innych zawodów utożsamianych z rolą polityka, takich jak poseł do Sejmu, burmistrz/prezydent miasta i wojewoda. O ile do końca lat 80-tych minister sytuował się w opinii społecznej w pierwszej piątce zawodów o najwyższym prestiżu, to już od pierwszych lat kształtowania się demokracji jego prestiż się zmniejszał i obecnie lokowany jest na 2-3 pozycji od dołu (Domański i in. 2010; CBOS 2019). Drugim przejawem naruszenia logiki mechanizmów stratyfikacji społecznej było obniżenie się zgodności w ocenach prestiżu. W latach 1988-2013, średnia wielkość korelacji między hierarchiami prestiżu zawodów mierzonymi na poziomie jednostek zmniejszyła się z 0.32 do 0.23, a równocześnie zwiększyło się ich zróżnicowanie mierzone w postaci odchylenia standardowego. Wynikałoby stąd, że degradacji prestiżu polityków, towarzyszyło rozchwianie systemu wartości dotyczących zasad dystrybucji szacunku, honoru, estymy społecznej i innych aspektów prestiżu.

Wynik ten można różnie interpretować. Obniżenie się prestiżu zawodów związanych ze sprawowaniem władzy państwowej wskazywałoby na obniżenie się autorytetu polityków – nie sprzyja to skuteczności w rządzeniu, a więc jest rodzajem dysfunkcji. Jednak być może jest to nieunikniony rodzaj kosztów systemu demokratycznego, w którym każdy polityk wystawiony jest na krytykę. Posłowie i ministrowie podlegają nieustającej ocenie ze względu na sprawowanie urzędu i wszystkiego co robią, nie mówiąc o tym, że zawody te stały się teoretycznie dostępne dla każdego obywatela, co obniża ich wartość w sensie uzyskiwania gratyfikacji. Podobnie jest z obniżeniem się zgodności kryteriów przyznawania prestiżu. W świetle funkcjonalnej teorii uwarstwienia społecznego, zjawisko to może być interpretowane jako oznaka anomii, czyli braku orientacji: ludzie nie wiedzą jakimi kryteriami się posługiwać i do jakich wartości się odwoływać przy dokonywaniu wyborów życiowych. Ale być może sytuacja nie wygląda tak dramatycznie. Jeżeli rzeczywiście mamy do czynienia z anomią, to jest ona tylko przejściowa, wynika ze zderzenia się różnych wzorów do naśladowania, niepewności będącej efektem rosnącej złożoności pracy, wyłaniania się nowych zawodów, instytucji i mechanizmów rynkowych.

Bibliografia

Breen R., Luijckx R., Social mobility in Europe between 1970 and 2000, w: R. Breen (ed.), *Social Mobility in Europe*. Oxford–New York: Oxford University Press, 2004.

Bouchet-Valat, M., Peugny C., Vallet L.A.. *Inequality of educational returns in France: changes in the effect of education and social background on occupational careers*. W: Bernardi F., Ballarino G., (red.). *Education, Occupation and Social Origin. A Comparative Analysis of the Transmission of Socio-Economic Inequalities*. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar, ss. 20-33, 2016.

CBOS. *Które zawody uważamy?* Komunikat z badań, Nr 157, 2019.

Clark T.N., Lipset, S.M. *The Breakdown of Class Politics: A Debate on Post-Industrial Stratification*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2001.

Dahl E. Social mobility and health: cause or effect? *BMJ*. 313(7055). 435–436. <http://doi.org/10.1136/bmj.313.7055.435>, 1996.

Domański H., *Rise of Meritocracy in Poland: 1982-2008*, "European Sociological Review" 27, 2011.

Domański H., *Czy są klasy społeczne w Polsce?* Warszawa: Krytyka Polityczna, 2015.

Domański H., Przybysz D. *Homogamia małżeńska i hierarchie społeczne*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN, 2007.

Domański H., Sawiński Z., Słomczyński K.M.. *Sociological tools. Measuring occupations. New classifications and scales*. Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN, 2009.

Domański H., Sawiński Z., Słomczyński K.M. *Prestiż zawodów w obliczu zmian społecznych 1958-2008*. Studia Socjologiczne nr 4 (199): 79-119, 2010.

Domański H., Mach B.W., Przybysz D. *Otwartość polskiej struktury społecznej: 1982-2016*. Studia Socjologiczne, nr 1(232): 25-63, 2019.

Erikson R. i J.H. Goldthorpe. *The Constant Flux: A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford: Clarendon Press, 1992.

Goldin C., atz L.F. *The Race Between Education and Technology*. Cambridge: Harvard University Press, 2008.

Goldthorpe J. H. *Understanding-and misunderstanding—social mobility in Britain: The entry of the economists, the confusion of politicians and the limits of educational policy*. "Journal of Social Policy" 42: 431–50, 2013.

Goos M., Manning, A., Salomons A. *Explaining job polarization: routine biased technological change and offshoring*, "American Economic Review", 104 (8). ss. 2509-2526, 2014.

Kalmijn M. *Intermarriage and Homogamy: Causes, Patterns, Trends*. Annual Review of Sociology 24:395-421, 1998.

Kingston P.W. *The Classless Society*. Stanford University Press, 2000.

Rutkowski J., *Wykształcenie a perspektywa rynku pracy (dziesięć rysunków pokazujących, że warto się uczyć)*, „Nauka i Szkolnictwo Wyższe” 7, 1996.

Słomczyński K.M. i in. *Struktura społeczna: schemat konceptualny i warsztat badawczy* Warszawa: Wydawnictwo IFiS PAN, 1989.

Svallfors S. *The Moral Economy of Class*. Stanford: Stanford University Press, 2006.

Torche F., *Is a college degree still the great equalizer? Intergenerational mobility across levels of schooling in the United States*. "American Journal of Sociology" 117(3): 763-807, s. 2011.

Wacquant L., *Logics of urban polarization: The view from the below*. W: R. Crompton, F. Devine, J. Scott (eds). *Renewing Class Analysis*. Oxford: Blackwell Publisher, s. 107–119, 2000.

Weber M. *Gospodarka i społeczeństwo*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2002.

Wright E.O., *Understanding Class*. London: Verso, 2015.

Xie Y, Fang M., Shauman K..STEM education. *Annu Rev Sociol.* 41:331–57, 2015.

Krzysztof Pietraszkiewicz

Prezes Związku Banków Polskich

Banki w gospodarce polskiej

Wstęp

Banki odgrywają w gospodarce rolę szczególną. W dobrze rządzonej państwie i dojrzałym społeczeństwie uznawane są najczęściej za instytucje zaufania publicznego. Z jednej strony są bowiem ściśle regulowane i drobiazgowo nadzorowane, z drugiej zaś korzystają z pewnych unikalnych uprawnień w stosunku do innych uczestników obrotu gospodarczego. Status instytucji zaufania zobowiązuje do świadczenia usług na najwyższym poziomie, przestrzegania prawa i stosowania dobrych praktyk oraz postępowania etycznego.

Taka wyjątkowa pozycja banków wynika z odpowiedzialności za bezpieczeństwo oszczędności obywateli i firm oraz z odpowiedzialności za profesjonalne zarządzanie ryzykiem, niezawodne działanie systemu rozliczeń oraz przestrzeganie dyscypliny płatniczej i stabilne finansowanie gospodarki. Rolą banków jest umiejętne rozpoznawanie z wyprzedzeniem szans i zagrożeń w działalności ich klientów, konkurencji, związanych także z konsekwencjami regulacji i wydarzeń na rynku wewnętrznym oraz rynkach międzynarodowych.

Bez wątpienia polskie banki są przykładem udanej transformacji naszej gospodarki. Świadczyć o tym mogą: osiągnięty poziom ubankowienia polskich obywateli przekraczający 86%. Potwierdza taką ocenę konsekwentny wzrost funduszy własnych, który na koniec 2019 roku przekroczył 205 mld PLN. Wizytówką Polski stały się system płatniczy i rozliczeniowy oraz system wymiany informacji o klientach oraz zbudowanie solidnych zasobów informacyjnych wspierających codzienne zarządzanie ryzykiem bankowym oraz świadczenie szerokiej gamy usług.

Rola banków w procesie transformacji polskiej gospodarki

Rozpoczęcie budowy nowoczesnego systemu bankowego w Polsce nastąpiło kilka lat przed strategicznymi ustaleniami Okrągłego Stołu i przyjęciem przez rząd Tadeusza Mazowieckiego planu reform gospodarczych L. Balcerowicza .

Banki polskie musiały sprostać wielu różnym wyzwaniom i wymaganiom w warunkach dalekich od stabilności prawnej, głębokich podziałów społecznych i politycznych, bardzo niskiego poziomu kultury ekonomicznej społeczeństwa. Tylko wielka determinacja, talenty, poczucie odpowiedzialności za losy kraju, chęć uczenia się liderów polskiej bankowości, ludzi nauki i praktyki gospodarczej doprowadziły m.in. do:

- utworzenia systemu mobilizacji oszczędności,
- włączenia się banków w proces restrukturyzacji i komercjalizacji polskich przedsiębiorstw,
- sukcesywnego rozwoju i poprawy procesów kredytowania przedsiębiorczości i gospodarstw domowych,
- budowy rynku pieniężnego i systemu płatniczego ,
- realizacji szerokiego programu modernizacji rolnictwa i ochrony środowiska.

Trzeba pamiętać, że istotnie zróżnicowany i rozproszony sektor bankowy, podlegający szybkim przemianom, w pierwszych kilku latach transformacji działał w warunkach bardzo wysokiej inflacji, niedoboru kapitału, braku rzetelnej informacji gospodarczej, niedostatku wiarygodnej sprawozdawczości, a dodatkowo nadzór bankowy znajdował się w początkowej fazie budowy działania, kiedy praktycznie budowano dopiero wiedzę o rynku bankowym.

Skąd więc sukces w tak złożonych okolicznościach ?

Źródeł sukcesu należy szukać przede wszystkim w konsekwentnej polityce gospodarczej, monetarnej i fiskalnej, prowadzącej do poprawy zaufania inwestorów do Polski oraz zachęcającej miliony Polaków do podejmowania działań gospodarczych na własne ryzyko. Oczywiście polityka taka wywoływała wiele kontrowersji. W ubogim społeczeństwie, oczekującym szybkiej poprawy warunków życia widmo bezrobocia, upadku setek firm przy wysokiej inflacji stanowiły podatny grunt dla krytyki i wielu oskarżeń kierowanych pod adresem banków - podmiotów, które dysponowały zasobami finansowymi, ale ze względów profesjonalnych i realizowanych misji były zmuszone do zwiększania wydajności pracy i doboru projektów mających sens gospodarczy i zapewniających wymaganą rentowność. Istotnym czynnikiem sprzyjającym podejmowaniu działań modernizacyjnych i prorozwojowych była realizowana droga przystępowania Polski do NATO, Rady Europy , UE i OECD. Procesom integracyjnym towarzyszyły nowe rozwiązania prawne i organizacyjne. Wśród nich zagwarantowanie autonomii NBP, utworzenie Rady Polityki Pieniężnej i Komisji Nadzoru Bankowego a wcześniej utworzenie Bankowego Funduszu Gwarancyjnego.

Banki w procesie dezinflacji , wzmacniania i konsolidacji sektora oraz modernizacji gospodarki

Aby proces dezinflacji gospodarki przebiegał łagodniej klienci banków i same banki (uznawani za zamożniejszych) zostały obciążone dodatkowymi ciężarami w postaci wysokich i nieoprocentowanych rezerw obowiązkowych, bardzo wysokiego efektywnego opodatkowania banków wymuszającego jednocześnie wdrażanie surowszych zasad kredytowania klientów.

Przez kilka lat dochody z tytułu rezerw obowiązkowych zasilały Fundusz Modernizacji i Restrukturyzacji Rolnictwa, który odegrał wielce konstruktywną rolę w unowocześnieniu i poprawie konkurencyjności polskiego rolnictwa. Spektakularnym przykładem działań sprzyjającym stabilizacji banków było utworzenie i finansowanie przez banki Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Dzięki gwarancjom BFG miliony klientów zyskały pewność bezpieczeństwa ich oszczędności, a ponad 170 banków przeszło spokojnie proces restrukturyzacji. Dobrym przykładem wspierania rozwoju przedsiębiorczości było utworzenie, przy zaangażowaniu środków banków, krajowego systemu poręczeń kredytowych administrowanego przez Bank Gospodarstwa Krajowego. W okresie działania tego systemu kilkaset tysięcy małych firm uzyskało dostęp do finansowania swojej działalności.

Banki w realizacji strategicznych programów rozwojowych

Restrukturyzacja, komercjalizacja i prywatyzacja polskich firm oraz modernizacja i restrukturyzacja rolnictwa były wiodącymi programami, w których były zaangażowane polskie banki. Ważnym programem towarzyszącym tym unowocześnianiu polskiej gospodarki było finansowanie i współfinansowanie projektów ekologicznych. Oczyszczalnie ścieków, nowoczesne systemy ocieplania, systemy grzewcze, wodociągi i kanalizacja czy nowe drogi powstawały w znaczącej mierze dzięki zaangażowaniu środków klientów zgromadzonych w bankach lub w drodze mobilizacji środków na rynkach międzynarodowych.

Polskie banki odgrywały i odgrywają ważną rolę w budowie rynku kapitałowego oraz finansowania przedsiębiorstw przy użyciu instrumentów leasingu. Ta ostatnia forma finansowania zyskała wysokie uznanie wśród wielu polskich przedsiębiorców.

Dzięki finansowaniu przez banki mieszkalnictwa setki tysięcy polskich rodzin mieszka w godnych warunkach lub uzyskało samodzielne mieszkanie. Obecnie banki obsługują ponad 2,3 mln kredytów mieszkaniowych, a łączna ich wartość przekroczyła ponad 436 mld PLN. Każdego roku banki udzielają od 6 do 9 mln różnego typu kredytów. Jakość portfela jest dobra choć potrzebne jest wdrożenie rozwiązań ułatwiających poprawę jego jakości i szybszą, skuteczną, restrukturyzację należności.

Obszarem o szczególnym znaczeniu dla polskiej gospodarki i rozwoju cywilizacyjnego Polski jest gospodarka elektroniczna konsekwentnie rozwijana przez banki. W tej sferze polska bankowość nie świeci światłem odbitym, sprzyja modernizacji firm i administracji, edukacji klientów i wprowadzaniu ich w erę digitalizacji, sztucznej inteligencji, Internetu rzeczy, robotyzacji i automatyzacji.

Bez stabilnego i sprawnego systemu bankowego nie byłoby „zielonej wyspy”

W okresie 2008-2015 akcja kredytowa wzrosła w Polsce o ponad 48% - był to drugi wynik wśród krajów UE. Polskie banki, w przeciwieństwie do sektorów wielu krajów, nie wymagały dokapitalizowania przez

budżet państwa. Przeciwnie, budżet państwa został dzięki działaniom banków zasilony dziesiątkami mld PLN.

Wysoką odpowiedzialność wykazali inwestorzy - budując zgodnie z oczekiwaniami władz regulacyjnych fundusze własne, a w niektórych przypadkach wspierając „córki” także płynnością. Równolegle do zwiększenia kapitałów własnych, banki wносиły wysokie opłaty na rzecz BFG przez co wzmocniono kapitalizację funduszy BFG. Zasoby funduszy banków w BFG wykorzystano do dokonania kontrowersyjnej wypłaty w wysokości ok. 5 mld PLN na wypłaty środków gwarantowanych i restrukturyzację systemu SKOK.

Polskie banki aktywnie uczestniczyły w absorpcji i dystrybucji środków pochodzących z UE. Udział w finansowaniu projektów inwestycyjnych przekroczył 40 mld PLN. Nawiązano stabilne relacje z jednostkami samorządu terytorialnego.

Niestety nie wszystkie programy można uznać za satysfakcjonujące. Spektakularnym przykładem porażki jest obszar finansowania energetyki, w szczególności energetyki odnawialnej. Brak przemyślanej strategii rozwoju polskiej energetyki, konflikty polityczne i krótkowzroczność przekreśliły rentowność projektów OZE oraz nie pozwoliły na osiągnięcie sukcesu w tej sferze.

Innym przykładem, na którego ostateczną ocenę przyjdzie nam jeszcze poczekać wiele lat jest finansowanie mieszkalnictwa przy użyciu walutowych kredytów mieszkaniowych. Również w tym przypadku niespójne zachowanie władz regulacyjnych, zdestabilizowanie nadzoru bankowego, uleganie modom i naciskom klientów i polityków stało się w kilkunastu krajach przyczyną problemów i sporów pomiędzy bankami i klientami. Nieodpowiedzialnie składane w Polsce obietnice przez polityków w toku serii kampanii wyborczych oraz brutalne naciski osób zainteresowanych i pasywność państwa doprowadziły do uniemożliwienia rozwiązania problemu na drodze polubownej. Z kolei postępowania przed sądami obnażyły niedostatek wiedzy ekonomicznej i kruchość, a czasami miałość polskiego systemu prawnego.

Przed nami wiele wyzwań zagrożeń ale też szans

Kryzys finansowy 2008 zaowocował ogromną skalą zmian w wielu istotnych obszarach życia społecznego, politycznego i gospodarczego we wszystkich krajach.

Ogromnego znaczenia nabrały kwestie nierówności społecznych, nadużywania przewag konkurencyjnych ale też degradacji środowiska, zmian klimatu i w tym kontekście warunków współpracy międzynarodowej. W niektórych regionach nastąpiła pod wpływem tych czynników eskalacja konfliktów zbrojnych, wzmożenia migracji oraz wyraźne wzmocnienie groźnych postaw protekcyjnych, nacjonalistycznych i separatystycznych. Radykalizacja ocen i postaw nie ominęła Polski. Wszystkie zasygnalizowane zjawiska wzmocnione zostały silnym oddziaływaniem nowych technologii umożliwiających natychmiastowe transfery informacji, wprężenie osiągnięć nauki do walki politycznej, dezinformacji. Oczywiście postęp technologiczny stwarza przede wszystkim wielkie możliwości rozwoju gospodarki, medycyny i poprawy jakości życia. Trzeba jednak pamiętać, że nowe rozwiązania mogą być szkodliwie wykorzystywane, doprowadzając do osłabiania kapitału społecznego i materialnego.

Polityka polskiego państwa wobec banków powinna ulec zmianie

W następstwie kryzysu finansowego, który swoimi skutkami dotknął społeczeństwa wielu krajów, doszło do istotnych zmian w polityce fiskalnej, monetarnej i nadzorczej realizowanej w różnym stopniu we wszystkich państwach.

W Polsce wdrażane zmiany były głównie następstwem nowych regulacji wprowadzanych w ramach UE. Jednak znacząca część nowych, wdrożonych, regulacji wobec sektora bankowego jest rezultatem wewnętrznych debat, walki politycznej i wykreowania nastrojów antyelitarnych i antybankowych.

W arsenale argumentów użytych w przygotowaniu zmian w polityce państwa wobec sektora bankowego istotną rolę odegrały uproszczenia, półprawdy i czasami wręcz mity.

Zmiany objęły kilka obszarów:

- podatkowy,
- prawny,
- organizacyjny,
- nadzorczy.

W obszarze podatkowym dokonane zmiany przejawiają się wprowadzeniem dodatkowego podatku bankowego, który nie pełni w Polsce żadnych funkcji stabilizujących - co ma miejsce w wielu innych krajach. W tym też obszarze opłaty na BFG i Fundusz Wsparcia Kredytobiorców nie są uznawane za koszt uzyskania przychodów nawet w sytuacji gdzie środki klientów banków i banków przeznaczone zostały na wypłaty dla klientów SKOK. Koszty spowodowane ewidentnie błędami w polityce państwa zostały przerzucone na banki - podmioty prywatne i ich klientów.

W obszarze obrotu prawnego nastąpiło zasadnicze osłabienie pozycji wierzycieli, siły zabezpieczeń i skuteczności egzekucji. W wyniku wdrożonych rozwiązań wydłużeniu ulegają postępowania sądowe, a jej efekty w wielu przypadkach stają się niezadowalające.

Oslabieniu uległa autonomia Komisji Nadzoru Finansowego oraz Bankowego Funduszu Gwarancyjnego. Wyłączenie przedstawicielstwa rynku z KNF, nawet z głosem doradczym, oraz z Rady BFG zlikwidowała platformę wymiany informacji o zagrożeniach na rynku. Faktyczna nacjonalizacja zasobów BFG i zamienienie instytucji o funkcjach operacyjnych w urząd usztywniły możliwość przeprowadzania interwencji o charakterze restrukturyzacyjnym na rynku finansowym.

W części nadzorczej nastąpiło wprowadzenie szeregu dodatkowych wymogów i ograniczeń. Do najważniejszych należą dodatkowy bufor systemowy, podwyższone wagi ryzyka dla kredytów mieszkaniowych. Nie dokonano równocześnie przeglądu i weryfikacji wag ryzyka dla aktywów bankowych ustanowionych we wcześniejszych okresach, kiedy ryzyko w wielu obszarach było znacząco wyższe.

W efekcie wdrożonych rozwiązań doprowadzono do sytuacji połączenia wysokich obciążeń zewnętrznych banków ze znacznie wyższymi wymogami kapitałowymi niż w innych państwach europejskich. Obciążenia zewnętrzne obejmujące podatek bankowy, opłaty na rzecz BFG i podatek CIT. łączne obciążenia banków wynoszą ponad 13 mld zł rocznie, co daje wg. JP Morgan jedną z najwyższych w świecie stóp obciążenia (wypadkowa stopa podatkowa) dla sektorów bankowych. Pomimo, że banki są największym podatnikiem w zakresie CIT to dodatkowe obciążenia w postaci podatku bankowego i opłat na BFG wynoszą ok. 8 mld rocznie.

Obciążenia zewnętrzne stanowią istotny problem dla rozwoju banków. Osiągane wyniki finansowe praktycznie nie wzrastają od 2011 r. – przez wszystkie kolejne lata łącznie z 2018 i 2019 r. pozostawały one na zbliżonym poziomie (w 2018 r. były o 16% niższe niż w 2011 r.). Ponieważ w tym czasie aktywa sektora bankowego zwiększały się znacznie (wzrost w okresie 2011-2019 wyniósł 55%) to nastąpił istotny spadek rentowności banków, który systematycznie postępuje dalej. NBP w swym Raporcie o stabilności wskazuje na obniżania rentowności oraz fakt, że rentowność banków obniżyła się do poziomu poniżej kosztów pozyskania kapitałów. Problem ten dotyczy nawet największych banków. Rentowność mniejszych banków jest na tak niskim poziomie, że zanikają dla tej grupy możliwości wzrostu organicznego.

Zjawiska te spowodowały, że tempo wzrostu sektora bankowego uległo istotnemu obniżeniu, szczególnie w odniesieniu do PKB. Skutkuje to dalej zmniejszaniem liczby placówek operacyjnych, systematyczną redukcją zatrudnienia oraz zmniejszeniem zdolności do finansowania rozwoju polskiej gospodarki. W 2019 r. kredyty dla przedsiębiorstw wzrosły o zaledwie 2,9% r/r, a kredyty dla małych i średnich firm pozostały w stagnacji.

Prowadzona w ostatnich latach wobec bankowości polityka doprowadziła do rabunkowej eksploatacji sektora, wymuszania przyspieszonej konsolidacji i przekształcenia niektórych banków w oddziały zagranicznych instytucji zagranicznych. Rezultatem tej polityki jest zmniejszenie zdolności sektora do autosanacji, działań innowacyjnych oraz pozyskiwania najlepszych kadr do pracy.

Polskie banki będą zmuszone wdrożyć nowe regulacje dotyczące MREL i Bazylea IV. Należy liczyć się z dodatkowymi kosztami i ograniczeniami regulacyjnymi. Wdrożenie MREL i Bazylea IV bez dokonania weryfikacji obecnych wymogów regulacyjnych może być silnie destruktywne dla banków.

Polska gospodarka oraz sektor bankowy będą musiały zmierzyć się z wyzwaniami o wyjątkowej skali. Do wyzwań tych należy zaliczyć:

- wdrażanie Zielonego Ładu – transformacji energetycznej dotyczącej całej gospodarki, w tym elektroenergetyki, ciepłownictwa, przemysłu, ogrzewania i chłodzenia budynków, transportu;
- wprowadzanie rozwiązań odnoszących się do czwartej generacji przemysłu.

Sukces w obu dziedzinach wymaga wysokiego zaangażowania sektora państwowego i prywatnego, który jest bardziej efektywny w tworzeniu rozwiązań innowacyjnych. Innowacyjność wymagana będzie również w obszarze finansowania projektów inwestycyjnych, szczególnie w zakresie finansowania długoterminowego w obszarach zupełnie nowych, gdzie ryzyko jest nieudokumentowane i trudno mierzalne.

Wobec wyraźnego niższego tempa rozwoju gospodarczego, oznak kryzysu w niektórych sferach, wzrasta prawdopodobieństwo konieczności prowadzenia przez banki kosztownych działań restrukturyzacyjnych i tworzenia dodatkowych rezerw. Bez wątplenia procykliczne zorientowanie sektora bankowego nie byłoby korzystne dla polskiej gospodarki.

Poniżej przedstawiona została prezentacja pozwalająca na głębszą analizę procesów zachodzących w polskim systemie bankowym w ostatnich latach. Opracowanie przygotowane zostało w Związku Banków Polskich przez Zespół pod kierunkiem doktora Andrzeja Banasiaka.



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

BANKI W GOSPODARCE POLSKIEJ

Krzysztof Pietraszkiewicz
Prezes Związku Banków Polskich

X Kongres Ekonomistów Polskich

ul. L. Kruczkowskiego 8
00-380 Warszawa
tel. (22) 48 68 180
www.zbp.pl

29 listopada 2019 r.

www.zbp.pl



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Banki odegrały szczególną rolę w transformacji polskiej gospodarki

Sektor bankowy podlegał silnej transformacji



- 1 Dokonano głębokiej komercjalizacji przedsiębiorstw i banków – było to związane z trudnymi wyborami, sukcesami i porażkami;
- 2 Powstały nowe usługi, produkty, zachowania rynkowe, wdrażano nowe technologie, wykształcono nowe kadry;
- 3 Stworzono nowoczesne zarządzanie ryzykiem bankowym;
- 4 Zbudowano nowoczesną infrastrukturę - system rozliczeń, system wymiany informacji, system ochrony depozytów i restrukturyzacji banków.

ul. Z. Herberta 8
00-380 Warszawa
tel. (22) 48 69 180
www.zbp.pl

Źródło: Opracowanie własne

2



www.zbp.pl



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

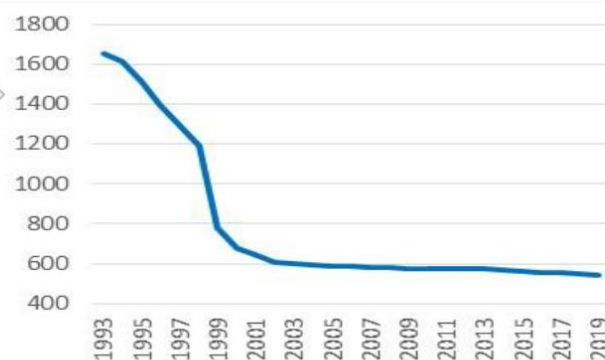
Od początku lat 90-tych liczba banków istotnie zmniejszyła się

... ale zdolności kredytowe sektora wzrosły ponad 16 razy

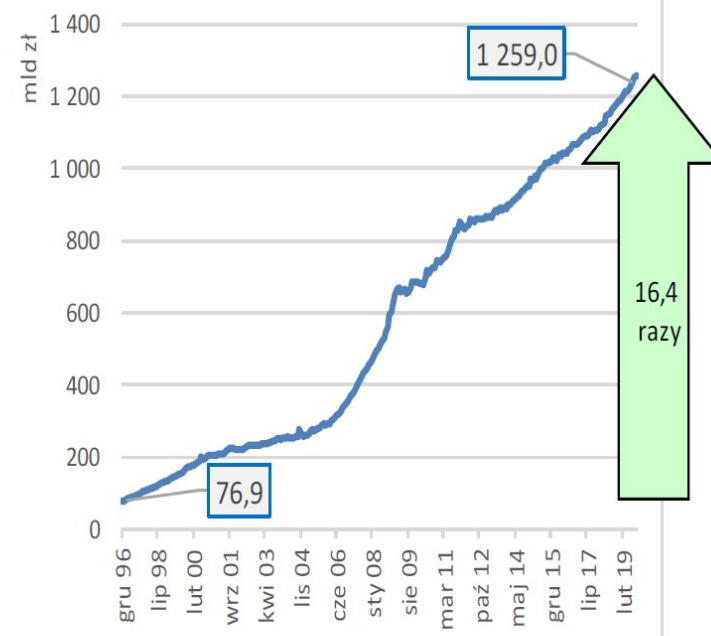
Liczba banków
komercyjnych i
oddz. zagran.



Liczba banków
spółdzielczych



Kredyty dla sektora niefinansowego



ul. Z. Herberta 8
00-380 Warszawa
tel. (22) 48 69 180
www.zbp.pl

Źródło: Opracowanie własne, dane KNF

3

www.zbp.pl



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Otoczenie banków kształtowały lokalne kryzysy gospodarcze i finansowe kryzysy globalne

Banki polskie aktywnie finansowały wiele obszarów gospodarki pomimo istotnych problemów:

- Brak dostępności do kapitału, niedobór oszczędności;
- Kryzysy – azjatycki (1997), rosyjski, dot-com (2001), finansowy (2008);
- Napięta sytuacja społeczna i polityczna w kraju, wysokie bezrobocie, wysoka inflacja,
- Często brak zrozumienia dla roli banków w SGR oraz wywieranie presji na banki i skłanianie do podejmowania działań niosących wysokie ryzyko.

Ponadto:

- Wdrożenie regulacji w zakresie regulacji stosunków kredytowych i ochrony depozytów,
- Stworzenie nowych instrumentów - QE, spełnienie wyższych wymogów kapitałowych, Resolution, DGS.



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Banki uczestniczyły aktywnie we wspieraniu programów rozwojowych

Sektor bankowy aktywnie finansował wiele obszarów gospodarki, w tym:



- A** Restrukturyzację przedsiębiorstw;
- B** Restrukturyzację rolnictwa;
- C** Wspieranie MSP;
- D** Budownictwo mieszkaniowe;
- E** Ochronę środowiska;
- F** Rozwój infrastruktury - drogi, telekomunikacja, zaopatrzenie w wodę , kanalizacja;
- G** Prywatyzację służby zdrowia - apteki, stomatologia, opieka podstawowa.



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Polskie banki okazały się wysoce odporne na kryzys 2008 r. oraz dynamicznie rozwijały się po kryzysie

Sektor bankowy dynamicznie rozwijał akcję kredytową, ograniczając ryzyko kredytowe i był głównym dostarczycielem podatku CIT

A

Dynamiczny rozwój akcji kredytowej

Wzrost o 48%

B

Dobra jakość portfela kredytowego

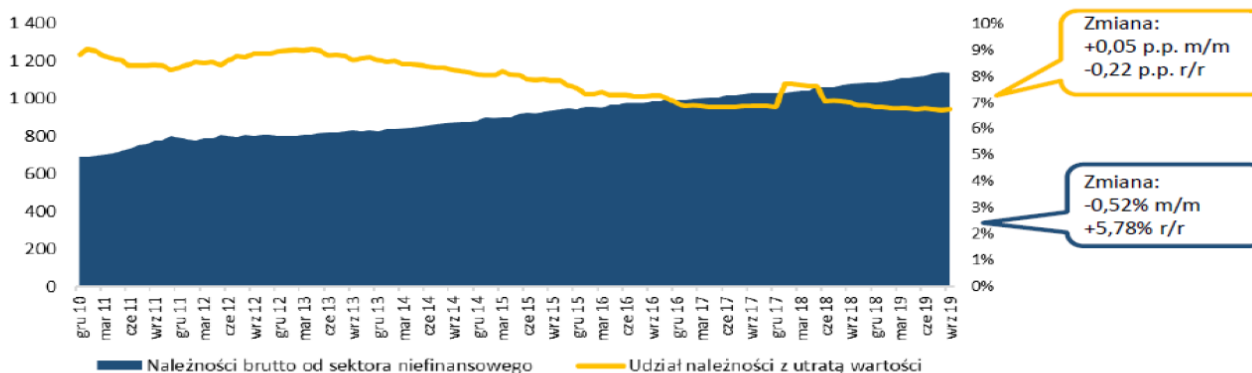
Poziom kredytów zagrożonych obniżył się do poziomu 6,8%

C

Wpłaty podatkowe do budżetu

W 2018 r. banki zapłaciły razem ponad 9 mld zł podatków: 5,1 mld zł podatku CIT i 4 mld podatku bankowego

Jakość należności od sektora niefinansowego



Źródło: Opracowanie własne, dane KNF

6

www.zbp.pl



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Polskie banki okazały się wysoce odporne na kryzys 2008 r. oraz dynamicznie rozwijały się po kryzysie

Po 2008 r. banki dynamicznie wspierały wszelkie istotne inicjatywy gospodarcze



- A** Współfinansowanie w realizacji 93 tysiące unijnych projektów inwestycyjnych;
- B** Stworzenie systemu poręczeń i gwarancji – de minimis, PLG;
- C** Wspieranie rozwoju technologicznego - kredyt technologiczny;
- D** Wdrożono systemy ochrony konsumentów i inwestorów.



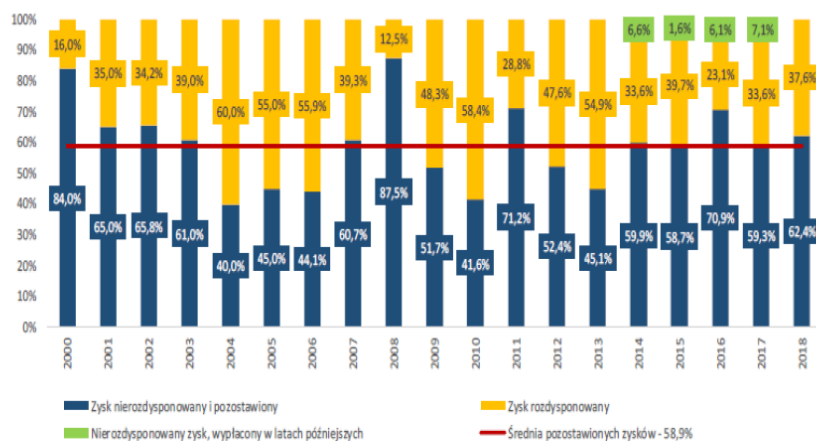
ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Równoległe banki stworzyły silną bazę kapitałową

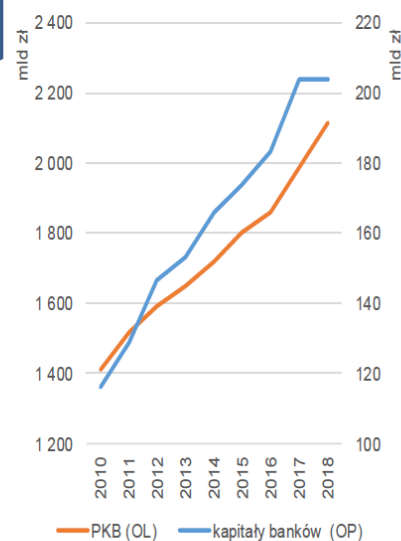
Blisko 60% wypracowanych przez banki zysków było przeznaczane na wzmocnienie kapitałów własnych

Wzrost funduszy własnych (mld zł)

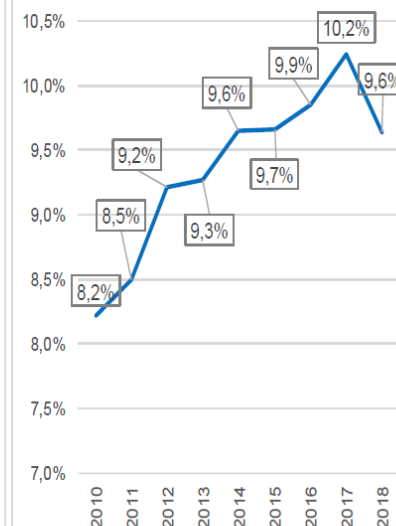
Struktura podziału zysku



Wzrost kapitałów banków i PKB



Wzrost kapitałów banku w relacji do PKB



ul. Z. Herberta 8
00 - 380 Warszawa
tel. (22) 48 68 180
www.zbp.pl

Źródło: Opracowanie własne, dane KNF



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Sektor bankowy stał się najbardziej nowoczesnym działem gospodarki

Można wyliczyć wiele powodów do dumy:



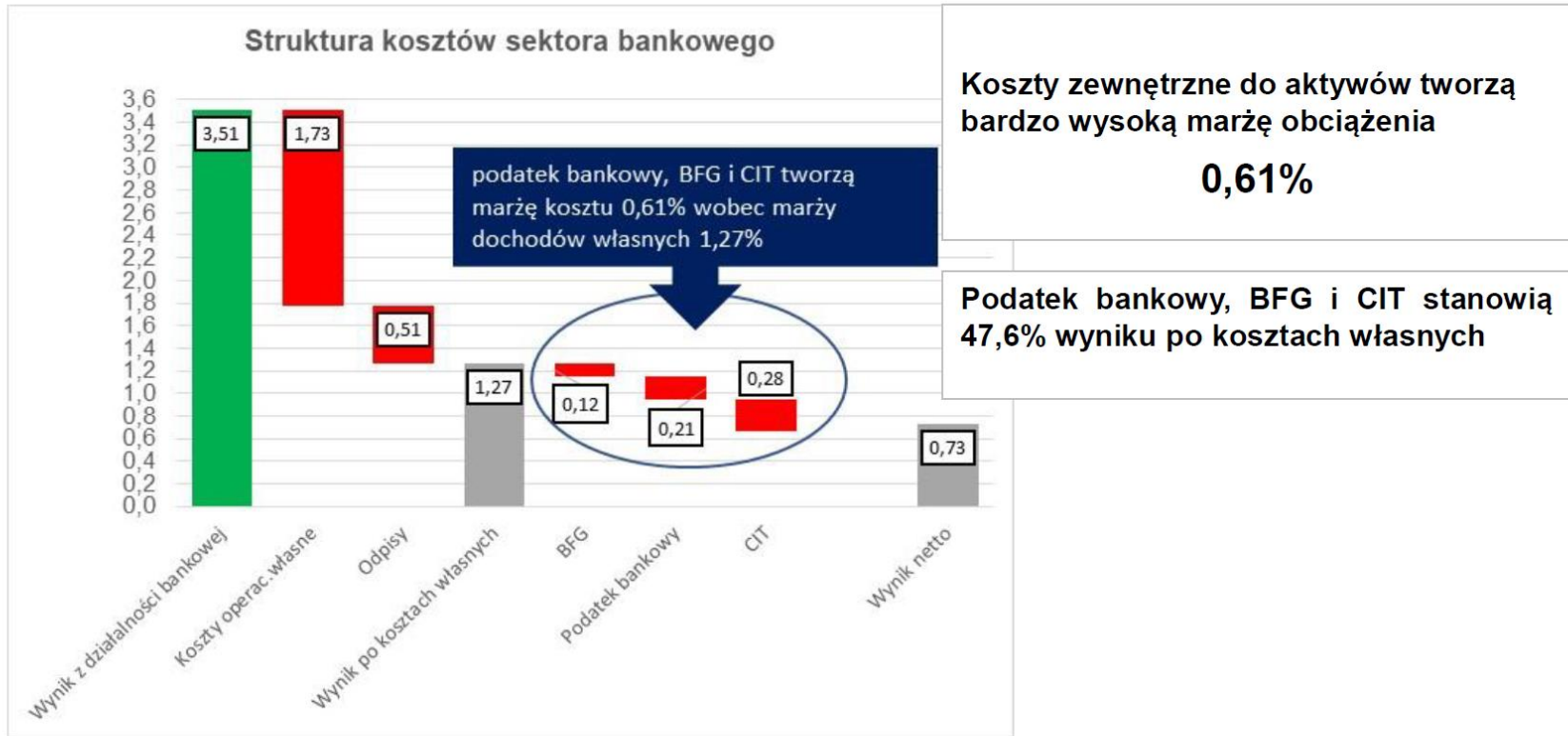
- A** Silne kapitały własne - znaczący wzrost funduszy własnych: z 3 do 207 mld PLN;
- B** Poziom ubankowienia - wzrost do poziomu 87%;
- C** Wysoka dynamika oszczędności - systematyczny wzrost oszczędności 8 - 10% rocznie;
- D** Udział w absorpcji środków unijnych;
- E** Dobra jakość portfela kredytowego;
- F** Sprawna infrastruktura – rozliczenia, systemy informacyjne;
- G** Cyfryzacja – wspieranie cyfryzacji państwa, AML, uszczelnienie systemu podatkowego;
- H** Usługi elektroniczne - systemy mobilne, płatności bezgotówkowe,





ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Banki znajdują się pod presją rosnących obciążeń zewnętrznych

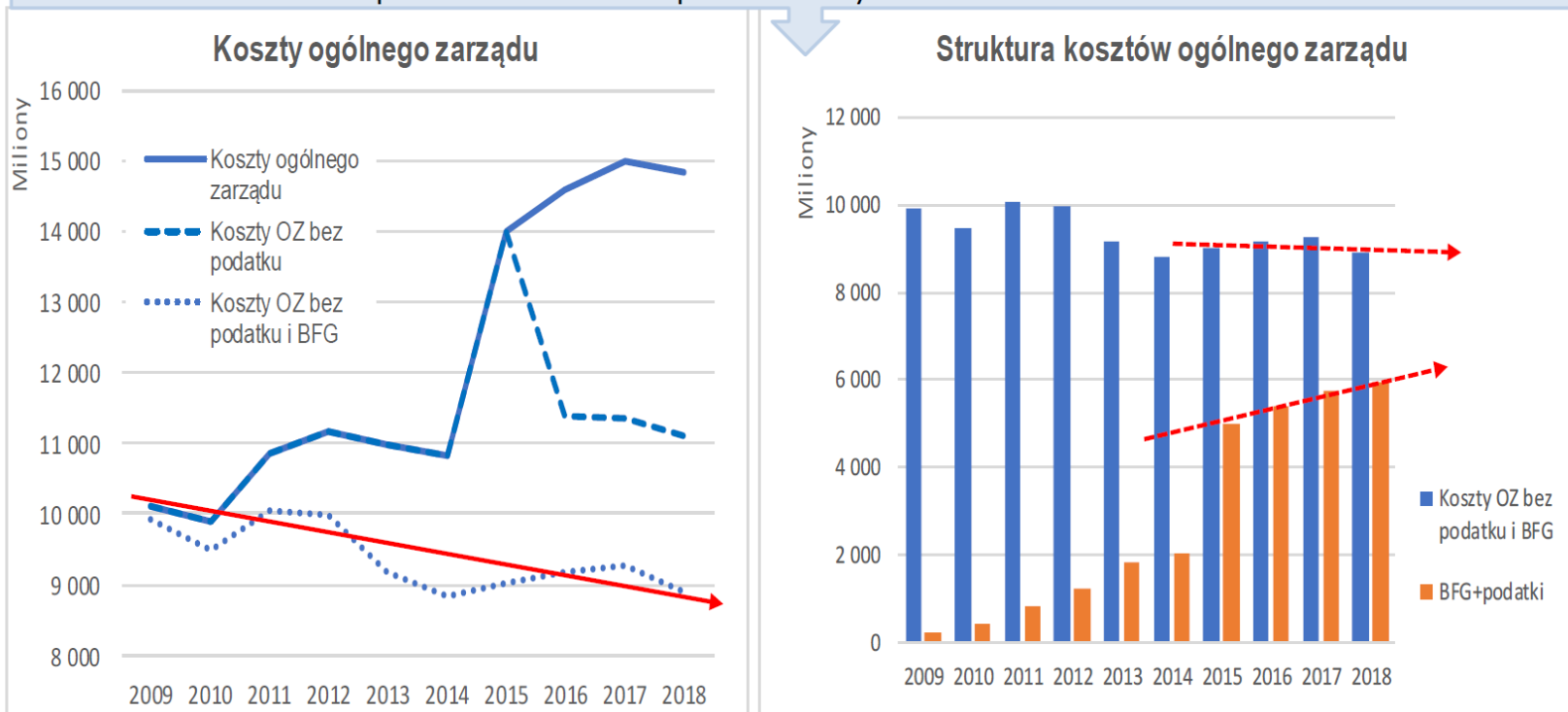




ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Koszty zewnętrzne ograniczają wydatki na rozwój banków

Koszty zewnętrzne (podatek bankowy i opłaty na BFG) wyniosły 2/3 wydatków nieosobowych banków na własne cele – w 2019 r. poziom ten zostanie przekroczony.



Źródło: Opracowanie własne, dane KNF, NBP

ul. Z. Herberta 8
00 - 380 Warszawa
tel. (22) 48 68 180
www.zbp.pl

www.zbp.pl

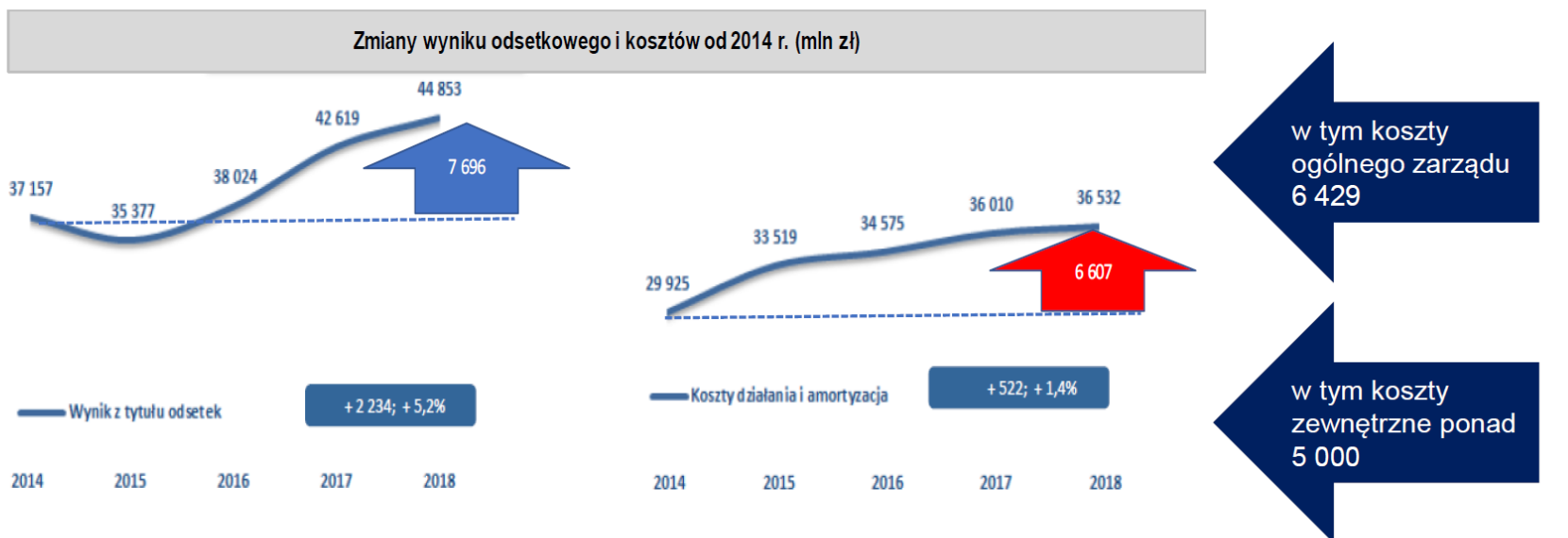


ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Koszty banków rosną tak szybko jak wynik odsetkowy

Koszty zewnętrzne – BFG, podatek bankowy, brak uznania kosztów przychodu od podatku bankowego i BFG są istotnym obciążeniem dla polskich banków.

O ile przez 5 lat wynik odsetkowy wzrósł o 7,7 mld zł, to koszty ogólnego zarządu zwiększyły się o 6,6 mld zł (z tego zdecydowaną większość we wzroście stanowiły koszty zewnętrzne).



ul. Z. Herberta 8
00-380 Warszawa
tel. (22) 48 69 180
www.zbp.pl

Źródło: Opracowanie własne, dane KNF

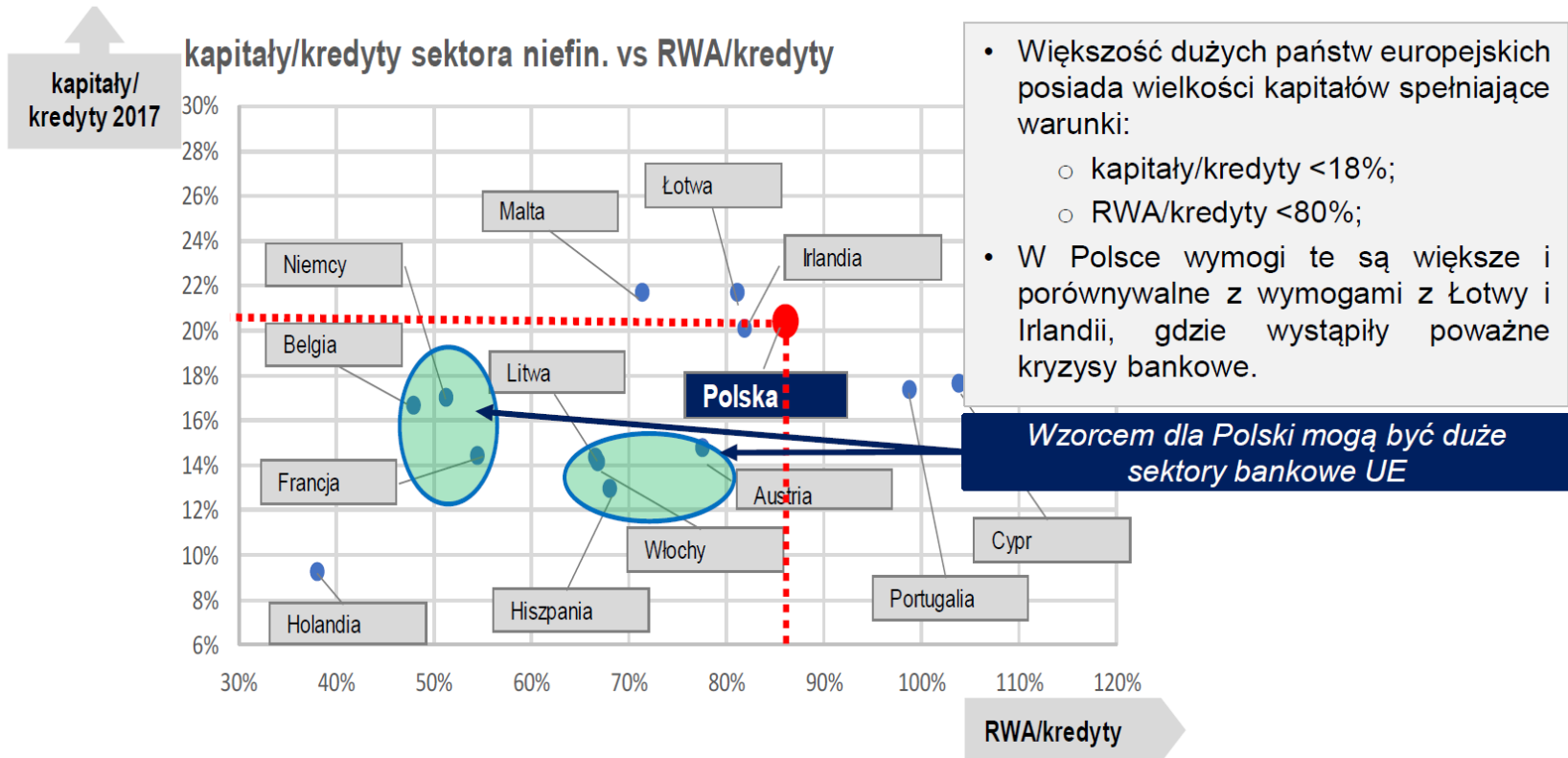
12

www.zbp.pl



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Wysokie wagi ryzyka tworzą wyśrubowany wymóg kapitałowy



ul. Z. Herberta 8
00-380 Warszawa
tel. (22) 48 69 180
www.zbp.pl

Źródło: Opracowanie własne, dane SSM, GUS, KNF

13

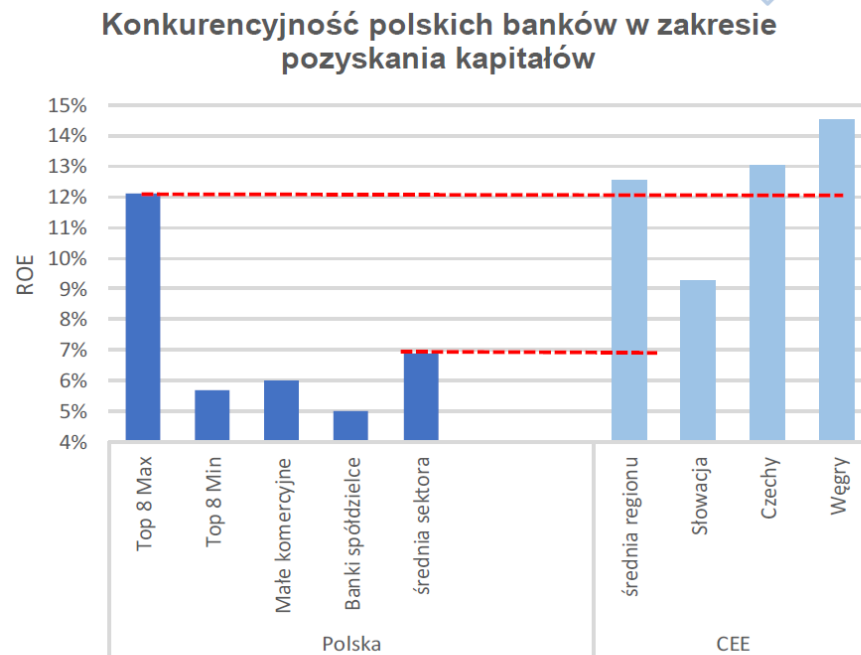
www.zbp.pl



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

A w efekcie sektor traci zdolność do pozyskania kapitałów

Nawet liderzy sektora plasują się w zakresie zwrotu inwestycji poniżej średnich wartości konkurentów z regionu CEE.



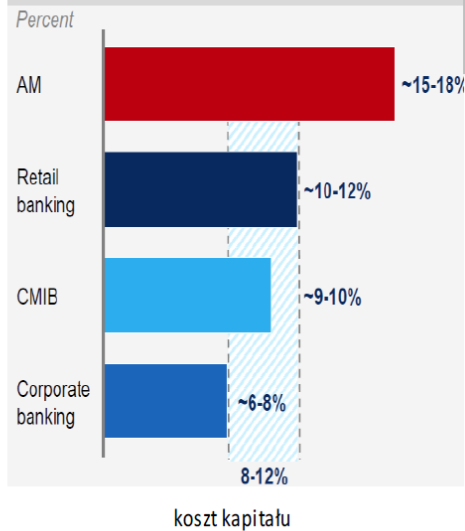
Z powodu niskiego ROE, sektor bankowy nie jest atrakcyjny dla inwestorów i jest zmuszony do polegania jedynie na rozwoju organicznym.



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

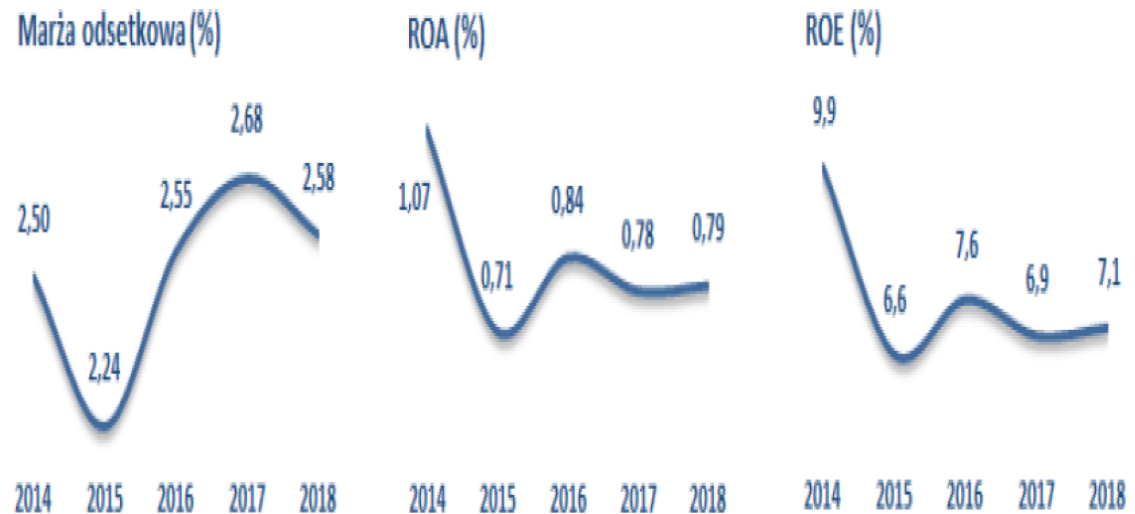
Po 2014 r. rentowność polskich banków nie pokrywa kosztów kapitału

Koszty kapitału są wysokie w relacji do rentowności banków



W 2018 r. odnotowano:

- Spadek marży odsetkowej;
- Utrzymanie ROA poniżej poziomu 0,8%;
- Utrzymanie ROE na poziomie bliskim 7% nie zapewniającym pokrycia kosztu kapitału



ul. Z. Herberta 8
00 - 380 Warszawa
tel. (22) 48 68 180
www.zbp.pl

Źródło: Opracowanie własne, dane KNF

15

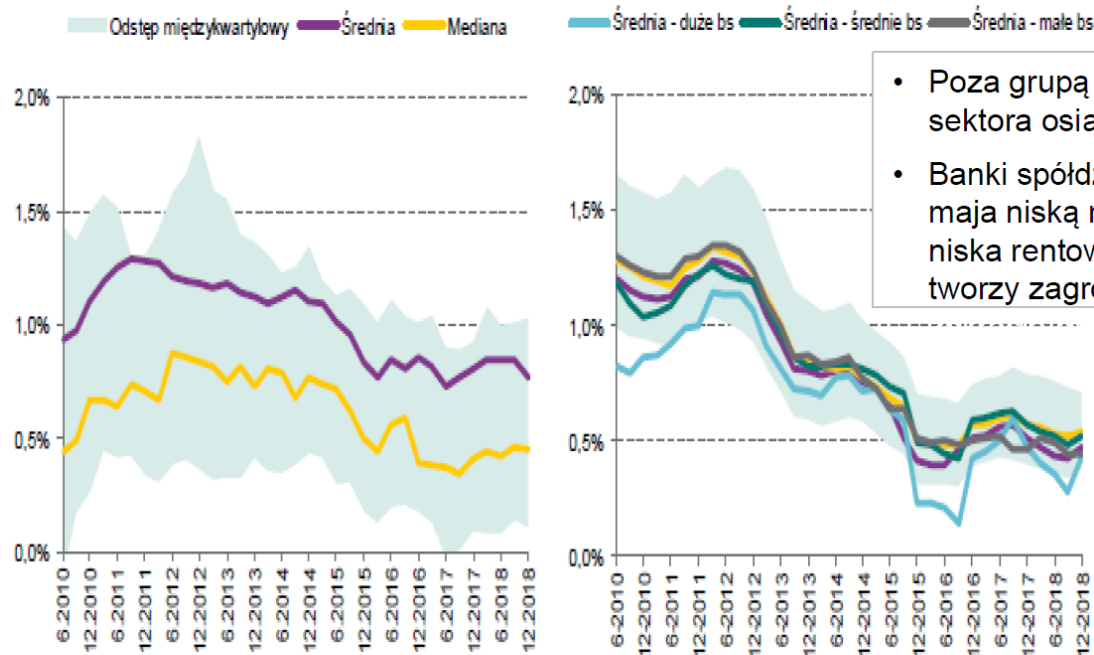
www.zbp.pl



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Znaczący spadek rentowności sektora – zwłaszcza wśród mniejszych banków

Zwrot z aktywów w bankach komercyjnych (lewy wykres) i spółdzielczych (prawy wykres)



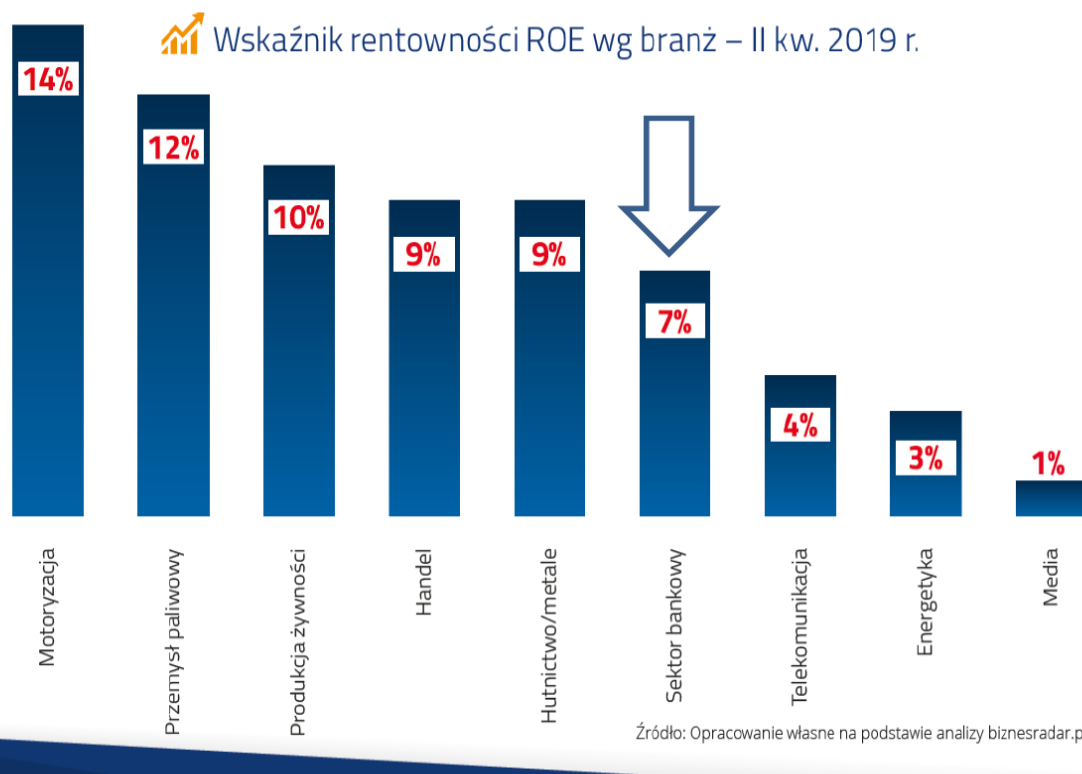
- Poza grupą największych banków reszta sektora osiąga jedynie ROA bliskie 0,5%.
- Banki spółdzielcze, niezależnie od wielkości, mają niską rentowność na poziomie 0,5%. Tak niska rentowność przy niewielkiej skali biznesu tworzy zagrożenie niedostatku kapitałów.

Źródło: NBP



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Polskie banki są mniej rentowne od większości monitorowanych branż - płacą za to najwyższe podatki



Polskie banki są największym płatnikiem podatku CIT – w 2018 roku wpłaciły **5,5 mld** złotych oraz dodatkowo **3,8 mld** złotych z tytułu podatku od aktywów bankowych. Pozostali najwięksi płatnicy CIT: przetwórstwo przemysłowe **2,73**, handel **1,57**, energetyka **1,56**, przemysł paliwowy **1,35**

PODATKI CIT PŁACONE PRZEZ BRANŻE:

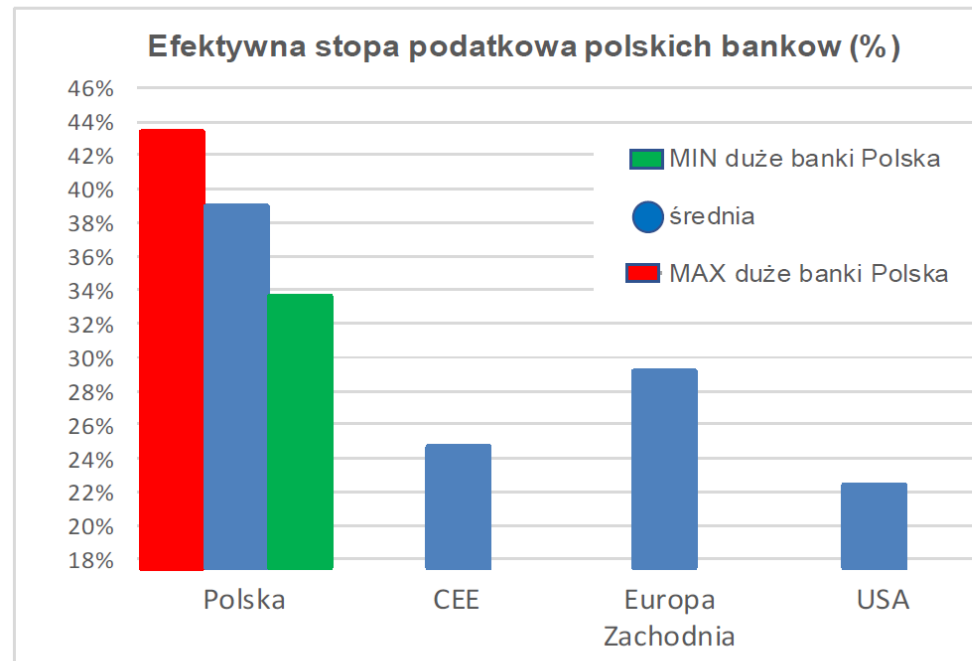
- ▶ Przetwórstwo przemysłowe **2,73 mld zł**,
- ▶ handel **1,57 mld zł**
- ▶ energetyka **1,56 mld zł**,
- ▶ przemysł paliwowy **1,35 mld zł**.



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Efektywna stopa podatkowa w Polsce przekroczyła 40% i jest o połowę wyższa niż w innych krajach CEE - analiza JP Morgan

Wartości wypadkowej stopy podatkowej pokazują, że nawet najmniej obciążone polskie banki są w wyjątkowo złej sytuacji wobec europejskich konkurentów.



ul. Z. Herberta 8
00-380 Warszawa
tel. (22) 48 69 180
www.zbp.pl

Źródło: Opracowanie własne, dane JP Morgan

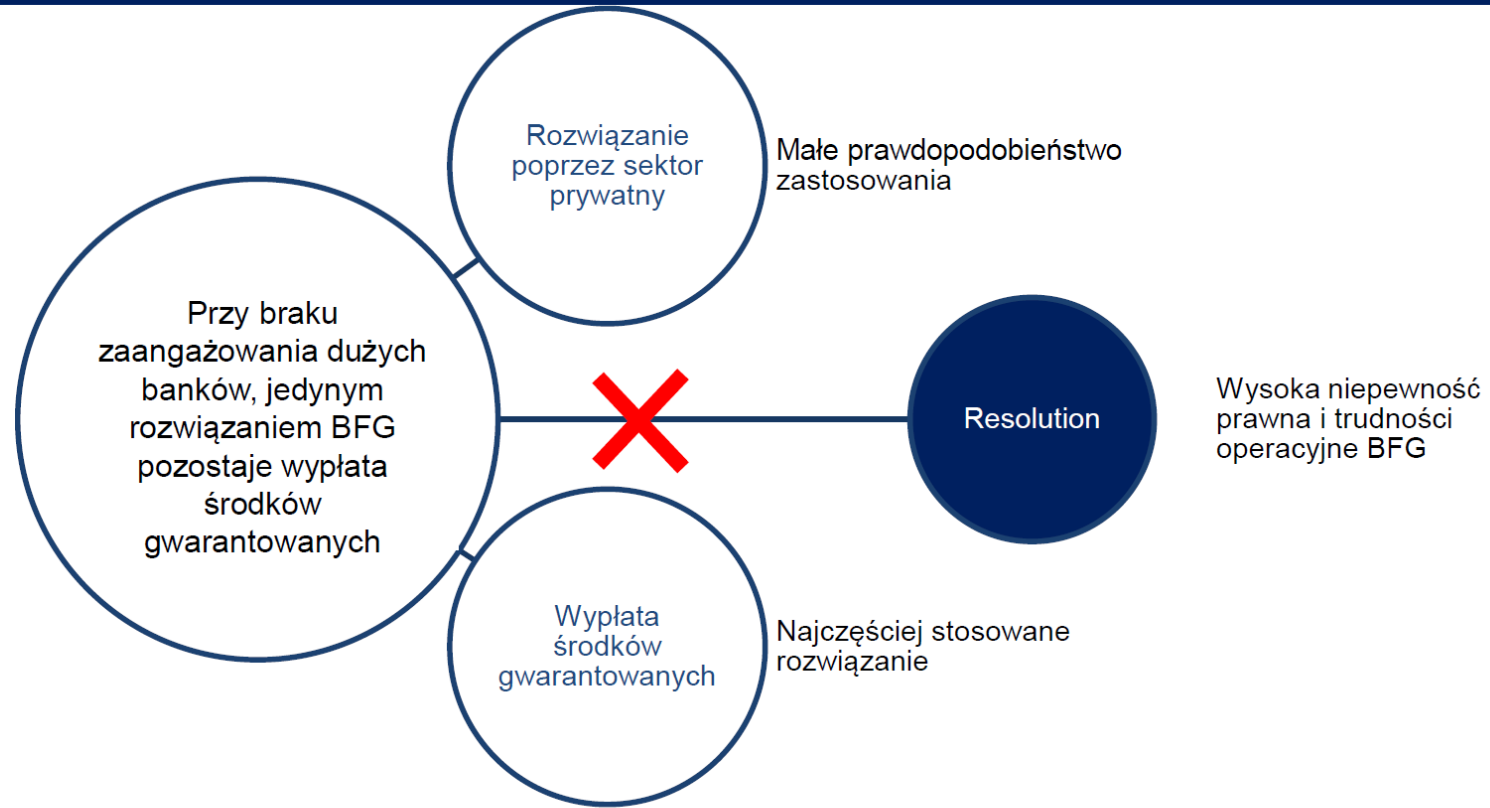
18

www.zbp.pl



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Nieprzewidywalność kosztów likwidacji banków - efekt braku narzędzi praktyki resolution





ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Rosnące koszty – sektor bankowy traci zdolność do modernizacji

Na skutek nadmiernych obciążeń kosztami, banki wydają coraz mniejszą część dochodów na rozwój i bezpieczeństwo

Całkowite koszty ogólnego zarządu/dochody
oraz wydatki własne banków (nieosobowe)/dochody



Źródło: Opracowanie własne, dane KNF

20

www.zbp.pl



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Stopniowe osłabianie systemu zabezpieczeń bankowych

Wiele podjętych działań istotnie osłabiło skuteczność zabezpieczeń wierzytelności banków



- 2013** wyciągi z ksiąg rachunkowych banków tracą moc dokumentu urzędowego (wyrok TK z 15 marca 2011 r., sygn. akt P 7/09)
- 2015** wprowadzenie do Prawa bankowego twardych zasad restrukturyzacji kredytów (art. 75 c PrBank)
- 2016** likwidacja bankowego tytułu egzekucyjnego (wyrok TK z 14 kwietnia 2015 r., sygn. akt P 45/12)
- 2017** usztywnienie zasad egzekucji z nieruchomości – art. 33 – 35 ust. kred. hip.
- 2019** zniesienie możliwości wystawiania nakazu zapłaty w post. nakazowym na podstawie ksiąg rachunkowych banku (uchylenie art. 485 §3 Kpc)



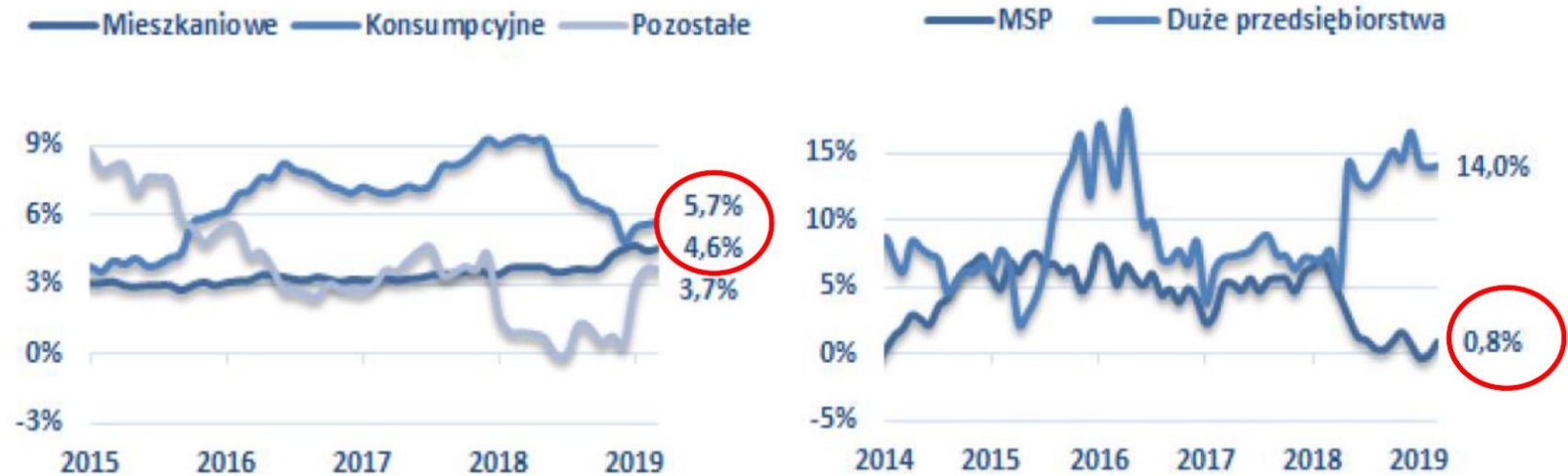


ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Spadek dynamiki poziomu akcji kredytowej

Tempo wzrostu akcji kredytowej w istotnych obszarach, jak kredyty mieszkaniowe i MSP, pozostaje poniżej poziomu wzrostu PKB

Roczne tempo wzrostu kredytów



ul. Z. Herberta 8
00-380 Warszawa
tel. (22) 48 69 180
www.zbp.pl

Źródło: KNF

22

www.zbp.pl



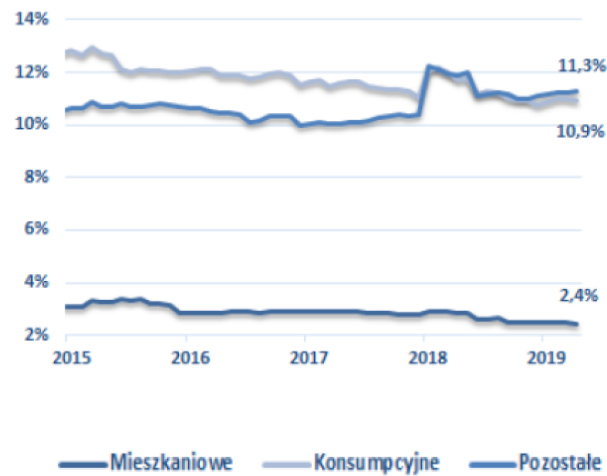
ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Jakość portfela kredytowego

Jakość portfela kredytowego – zarówno kredytów dla gospodarstw domowych, jak i dla przedsiębiorstw – pozostaje stabilna.

Kredyty ze stwierdzoną utratą wartości (w %)

GOSPODARSTWA DOMOWE



PRZEDSIĘBIORSTWA



Źródło: KNF

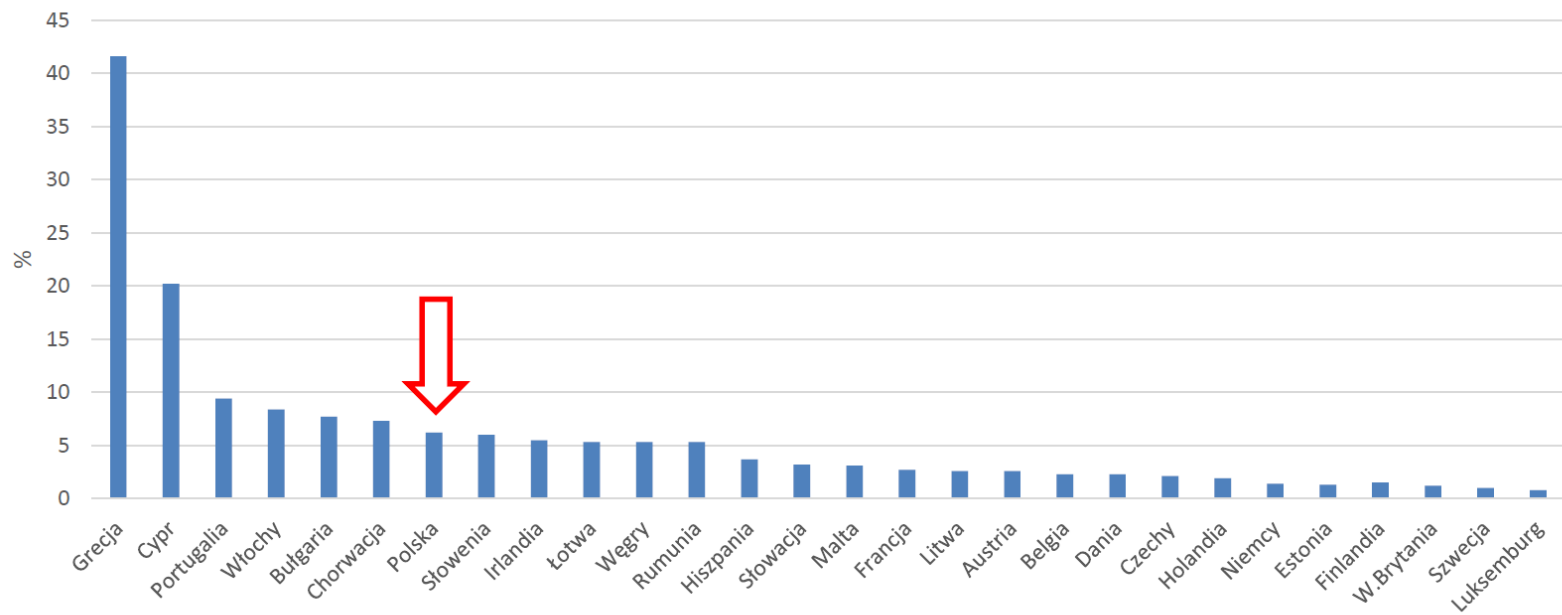


ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Jakość portfela kredytowego

... jednak na tle innych krajów UE poziom NPL w polskim sektorze bankowym pozostaje relatywnie wysoki.

Poziom NPL w krajach UE w 2018 r. (%)



Źródło: Eurostat

24

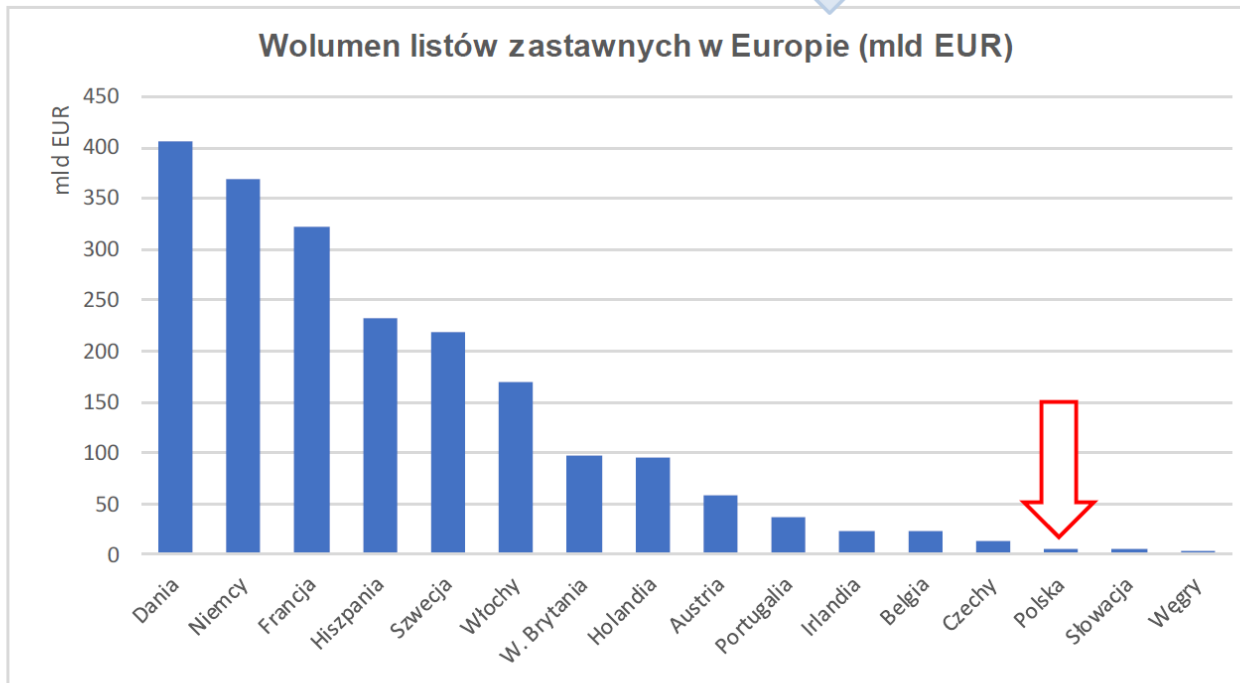
www.zbp.pl



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Niska dostępność długoterminowych instrumentów refinansowania kredytów

Nowelizacja ustawy o listach zastawnych i bankach hipotecznych pobudziła emisję listów zastawnych w Polsce, ale pozbawione wsparcia systemowego banki hipoteczne pozostają w tyle za większością krajów UE.



Źródło: ECBC

25

www.zbp.pl



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Polski sektor bankowy czekają istotne wyzwania

- A** Wdrożenie rozwiązań dotyczących MREL;
- B** Stworzenie rynku obrotu dla NPL i zmniejszenie poziomu NPL do poziomów europejskich;
- C** Wprowadzenie stopy stałej dla kredytów mieszkaniowych;
- D** Wprowadzenie rozliczenia pomiędzy bankiem a klientem typu „klucz za dług”.



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

ul. Z. Herberta 8
00 - 390 Warszawa
tel. (22) 48 68 180
www.zbp.pl

Sektor bankowy stał się najbardziej nowoczesnym działem gospodarki



Technologia

- AI, IoT, automatyzacja, robotyzacja ,
- Gospodarka 4.0 i technologia 5 G,
- BIG Data, Komputery kwantowe,
- Nowe systemy sprawozdawcze,



Nowe kierunki biznesowe

- Zielona gospodarka , dekarbonizacja,
- Czyste powietrze,
- Energetyka odnawialna,
- Projekty z obszaru ekonomii kreatywnej i społecznej



Bezpieczeństwo

- Dodatkowe wymagania kapitałowe, ograniczenia,
- Cyberbezpieczeństwo i powszechna edukacja finansowa,
- Nowe możliwości systemów informacji gospodarczej , dokładniejsze analizy i weryfikacja operacji.

Źródło: Opracowanie własne

27



www.zbp.pl



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

Podsumowanie

Bez zmiany polityki państwa wobec banków, trudno będzie skutecznie przeciwdziałać spowolnieniu gospodarczemu!!!

1

Bankowość stanowi ważny czynnik dla rozwoju gospodarczego, budowania skłonności do oszczędzania, dyscypliny rynkowej oraz kreowania postępu technologicznego oraz innowacji.

2

Bankowość stanowi ważne dobro wspólne - nie należy jednak wykorzystywać instytucji zaufania publicznego do realizacji doraźnych celów politycznych lub promowania rozwiązań zagrażających stabilności systemu.

3

Konieczna jest zmiana polityki państwa wobec sektora bankowego - potrzeba zmniejszenie obciążeń, racjonalizacja sposobu wdrażania MREL, stworzenie zbalansowanego systemu relacji banki – klienci.

Źródło: Opracowanie własne

28



www.zbp.pl



ZWIĄZEK
BANKÓW
POLSKICH

ul. Z. Herberta 8
00 - 380 Warszawa
tel. (22) 48 69 190
www.zbp.pl

www.zbp.pl

29 listopada 2019 r.

www.zbp.pl