

HA-JOON
CHANG

23

RZECZY,
KTÓRYCH
NIE MÓWIA CI
O KAPITALIZMIE

WYDAWNICTWO KRYTYKI POLITYCZNEJ

**H A J O O N
CHANG**

23

**RZECZY,
KTÓRYCH
NIE MÓWIĄ CI
O KAPITALIZMIE**

PRZEŁOŻYŁA BARBARA SZELEWA

Ha-Joon Chang, 23 rzeczy, których nie mówią ci o kapitalizmie
Warszawa 2013

Tytuł oryginału: 23 Things They Don't Tell You About Capitalism

Copyright © by Ha-Joon Chang, 2010
Copyright © for this edition by Wydawnictwo Krytyki Politycznej, 2013

Wydanie pierwsze

Printed in Poland

ISBN 978-83-63855-48-2

Przekład: Barbara Szelewa
Redakcja: Przemysław Leszek
Współpraca redakcyjna: Jakub Bożek, Maciej Kropiwnicki
Korekta: Urszula Roman
Projekt okładki: Hanna Gill-Piątek
Układ typograficzny, skład: Katarzyna Błahuta

Supported by a grant from the Open Society Foundations.



Książka ukazuje się przy wsparciu Open Society Foundations.

Wydawnictwo Krytyki Politycznej
ul. Foksal 16, II p.
00-372 Warszawa
redakcja@krytykapolityczna.pl
www.krytykapolityczna.pl

Książki Wydawnictwa Krytyki Politycznej dostępne są w siedzibie głównej Krytyki Politycznej (ul. Foksal 16, Warszawa), Świetlicy KP w Łodzi (ul. Piotrowska 101), Świetlicy KP w Trójmieście (Nowe Ogrody 35, Gdańsk), Świetlicy KP w Cieszynie (ul. Zamkowa 1) oraz księgarni internetowej KP (www.sklep.krytykapolityczna.pl), a w cenie detalicznej w dobrych księgarniach na terenie całej Polski.

Skład wersji elektronicznej:

Virtualo Sp. z o.o.



Spis treści

[Dedykacja](#)

[7 sposobów czytania 23 rzeczy, których nie mówią ci o kapitalizmie](#)

[Podziękowania](#)

[Wstęp](#)

[Rzecz 1 Wolny rynek nie istnieje](#)

[Co ci mówią](#)

[Czego ci nie powiedzą](#)

[Praca powinna być wolna](#)

[Struny od pianina i mistrzowie kung-fu](#)

[Czy handel jest uczciwy?](#)

[My chyba już nie jesteśmy we Francji](#)

[Rzecz 2 Firmami nie powinno się zarządzać, stawiając na pierwszym miejscu interesy ich właścicieli](#)

[Co ci mówią](#)

[Czego ci nie powiedzą](#)

[Karol Marks broni kapitalizmu](#)

[Śmierć klasy kapitalistycznej](#)

[Święty Graal czy nieświęte przymierze?](#)

[Najgłupszy pomysł na świecie](#)

[Rzecz 3 Większość ludzi w bogatych krajach zarabia więcej niż powinna](#)

[Co ci mówią](#)

[Czego ci nie powiedzą](#)

[Jedź prosto... albo omiń krowę \(rykszę też\)](#)

Problem, którego nikt nie chce dostrzec

Czy biedne kraje są biedne z powodu swoich biednych obywateli?

Rzecz 4 Pralka bardziej zmieniła świat niż internet

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

W Ameryce Południowej każdy ma służącą

Nadejście pralki

Pralka bije internet

Telegraf wygrywa z internetem

Spojrzenie z dystansu

Rzecz 5 Oczekuj po ludziach najgorszego, a dostaniesz to, co najgorsze

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Jak (nie) prowadzić firmy

Samolubni rzeźnicy i piekarze

Może aniołami nie jesteśmy, ale...

Moralne zachowanie to złudzenie optyczne?

Rzecz 6 Większa stabilność makroekonomiczna nie uczyniła światowej gospodarki bardziej stabilną

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

To tam są pieniądze – czy aby na pewno?

Jak bardzo zła jest inflacja?

Fałszywa stabilność

Rzecz 7 Rozwiązania wolnorynkowe rzadko prowadzą do bogacenia się biednych krajów

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Przykłady z dwóch koszyków

Martwi prezydenci nie mają głosu

Róbcie jak wam mówię, nie jak sam zrobiłem

Doktryna pro wzrostowa, która wzrost ogranicza

Rzecz 8 Kapitał ma narodowość

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Carlos Ghosn żyje globalizacją

Chrysler – amerykański, niemiecki, amerykański (ponownie) i (staje się) włoski

Skąd bierze się „gospodarczy patriotyzm”?

„Księżę ciemności” zmienia zdanie

Rzecz 9 Nie żyjemy w erze postindustrialnej

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Czy jest coś, co nie zostało wyprodukowane w Chinach?

Komputery i strzyżenie włosów – skąd bierze się deindustrializacja

Czy deindustrializacja powinna nas martwić?

Postindustrialne fantazje

Rzecz 10 Stany Zjednoczone nie są krajem o najwyższym standardzie życia na świecie

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Drogi nie są wysadzone złotem

Amerykanom po prostu lepiej się żyje...

...ale czy rzeczywiście?

Rzecz 11 Afryka nie jest skazana na niski poziom rozwoju

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Świat według Sarah Palin... czy może według Bernarda i Bianki?

Afrykańska tragedia wzrostu?

Czy Afryka może zmienić swoją geografę i historię?

Rzecz 12 Rząd potrafi stawiać na najlepszych

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Najgorszy plan inwestycyjny w historii

Wspieranie najgorszych?

Cały czas wspiera się najlepszych

Rzecz 13 Ułatwienie zamożnym dalszego bogacenia się nie sprawi, że cała reszta też się wzbogaci

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Duch Stalina – a może Preobrażeńskiego?

Kapitaliści kontra robotnicy

Upadek i powrót polityki wspierania bogatych

Woda, która nie skapuje

Rzecz 14 Amerykańscy menadżerowie zarabiają za dużo

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Wynagrodzenie menadżerów i polityka zawiści klasowej

Orzeł – wygrywam, reszka – przegrywasz

Rzecz 15 Ludzie w biednych krajach są bardziej przedsiębiorczy niż ludzie w krajach bogatych

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Problem z Francuzami...

Wielkie oczekiwania – na scenę wkracza mikrofinansowanie

Wielka iluzja

Nie ma już bohaterów

Rzecz 16 Nie jesteśmy wystarczająco mądrzy, żeby zdać się na rynek

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Rynki są niedoskonałe, ale...

Jeśli jesteś taki mądry...

Ostatni człowiek renesansu

Rząd nie musi wiedzieć lepiej

Rzecz 17 Więcej edukacji nie wystarczy, by kraj się wzbogacił

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Edukacja, edukacja, edukacja

My nie potrzebujemy edukacji...

Niewiele wiem o historii. Słabo znam biologię

A co z gospodarką opartą na wiedzy?

Szwajcarski paradoks

Edukacja kontra przedsiębiorstwo

Rzecz 18 To, co dobre dla General Motors, niekoniecznie musi być dobre dla Stanów Zjednoczonych

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Jak Detroit wojnę wygrało

Jak upadł potężny

299 pozwoleń

Rzecz 19 Choć komunizm upadł, wciąż żyjemy w gospodarkach planowanych

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Górna Wolta z raketami

Planowanie planowaniu nierówne

Planować albo nie planować – oto nie jest pytanie

Rzecz 20 Równość szans nie musi być fair

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Bardziej papieski od papieża?

Rynki wyzwalają?

Koniec apartheidu i społeczeństwo cappuccino

Ciekawy przypadek Alejandra Toledo

Rzecz 21 Silne państwo sprawia, że ludzie są bardziej otwarci na zmiany

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Najstarszy zawód świata?

Państwo opiekuńcze to prawo upadłości dla pracowników

Kraje z silnym rządem mogą szybciej się rozwijać

Rzecz 22 Rynki finansowe powinny być mniej, a nie bardziej efektywne

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Trzy bezużyteczne zwroty

Nowy motor wzrostu?

Finansowa broń masowego rażenia?

Uwaga na dziurę

Rzecz 23 Dobra polityka gospodarcza nie wymaga zaangażowania dobrych ekonomistów

Co ci mówią

Czego ci nie powiedzą

Cud gospodarczy bez ekonomistów

Jak to się stało, że nikt tego nie przewidział?

A co z „innymi” ekonomistami?

Wnioski

Co zatem należy zrobić?

Autor sprytnie obala największe mity na temat światowej gospodarki.

„Observer”

Ważna książka, przekonująca do bardziej świadomej globalizacji.

„Financial Times”

Wyrazista, odważna i coraz bardziej wpływowa książka, która w świecie finansjery wywołuje niezbyt żołądka.

„The Guardian”

Ha-Joon Chang to nowa gwiazda ekonomii.

„Independent on Sunday”

Hee-Jeong, Yunie i Jin-Gyu

7 sposobów czytania 23 rzeczy, których nie mówią ci o kapitalizmie

Sposób 1. Jeśli nie jesteś do końca pewien tego, czym jest kapitalizm, przeczytaj:
Rzeczy [1](#), [2](#), [5](#), [8](#), [13](#), [16](#), [19](#), [20](#) i [22](#)

Sposób 2. Jeśli myślisz, że polityka to strata czasu, przeczytaj:
Rzeczy [1](#), [5](#), [7](#), [12](#), [16](#), [18](#), [19](#), [21](#) i [23](#)

Sposób 3. Jeśli zastanawiasz się, dlaczego nie poprawia się jakość twojego życia pomimo wciąż rosnących dochodów i coraz bardziej rozwiniętej technologii, przeczytaj:
Rzeczy [2](#), [4](#), [6](#), [8](#), [9](#), [10](#), [17](#), [18](#) i [22](#)

Sposób 4. Jeśli uważasz, że niektórzy ludzie są bogatsi od innych, ponieważ są zdolniejsi, lepiej wykształceni i bardziej przedsiębiorczy, przeczytaj:
Rzeczy [3](#), [10](#), [13](#), [14](#), [15](#), [16](#), [17](#), [20](#) i [21](#)

Sposób 5. Jeśli chcesz się dowiedzieć, dlaczego biedne kraje są biedne i jak mogłyby się wzbogacić, przeczytaj:
Rzeczy [3](#), [6](#), [8](#), [9](#), [10](#), [11](#), [12](#), [15](#), [17](#) i [23](#)

Sposób 6. Jeśli sądzisz, że świat jest niesprawiedliwy, ale niewiele da się z tym zrobić, przeczytaj:
Rzeczy [1](#), [2](#), [3](#), [4](#), [5](#), [11](#), [13](#), [14](#), [15](#), [20](#) i [21](#)

Sposób 7. Przeczytaj całość w następującej kolejności...

Podziękowania

Pisząc tę książkę, korzystałem z pomocy wielu osób. Mój agent literacki, Ivan Mulcahy, który odegrał zasadniczą rolę w przygotowywaniu mojej poprzedniej książki, *Bad Samaritans [Żli samarytanie]* – opowiadającej o świecie krajów rozwijających się – nieustannie namawiał mnie do napisania kolejnej, o poszerzonej tematyce. Peter Ginna, mój redaktor w amerykańskim wydawnictwie Bloomsbury, nie tylko przekazał mi ważne redaktorskie uwagi, ale także odegrał zasadniczą rolę, jeśli chodzi o charakter tej książki: gdy ja pracowałem nad jej koncepcją, on wpadł na pomysł tytułu – *23 rzeczy, których nie mówią ci o kapitalizmie*. William Goodlad, mój redaktor w Allen Lane, wziął na siebie główną redakcję i wykonał kawał dobrej roboty, dzięki czemu wszystko wygląda jak należy.

Wiele osób czytało poszczególne części książki i dostarczyło mi pomocnych komentarzy. Duncan Green przeczytał wszystkie rozdziały i przekazał mi użyteczne wskazówki zarówno dotyczące treści, jak i spraw redakcyjnych. Przez wiele rozdziałów przebrnęli Geoff Harcourt i Deepak Nyar, udzielając mi błyskotliwych rad. Dirk Bezemer, Chris Cramer, Shailaja Fennel, Patrick Imam, Deborah Johnston, Amy Klatzkin, Barry Lynn, Kenia Parsons i Bob Rowthorn przeczytali różne rozdziały i podzielili się ze mną wartościowymi komentarzami.

Nie mógłbym zgromadzić wszystkich drobiazgowych informacji, na których opiera się treść książki, bez wsparcia ze strony moich zdolnych asystentów naukowych. Dziękuję, w kolejności alfabetycznej, Bhargav Adhvaryu, Hassanowi Akram, Antonio Andreoni, Yurendrze Basnett, Muhammadowi Irfan, Veerayooth Kanchoochat i Francesce Reinhardt za okazaną mi pomoc.

Chciałbym również podziękować Seung-il Jeong i Buhm Lee za to, że dostarczyli mi trudno dostępne dane.

Na koniec pragnę podziękować mojej rodzinie, bez miłości i wsparcia której nigdy nie udałoby mi się ukończyć tego tekstu. Hee-Jeong, moja żona, nie tylko udzieliła mi wielkiego emocjonalnego wsparcia w czasie pracy, ale także przeczytała wszystkie rozdziały i pomogła sformułować argumenty w sposób bardziej spójny i przystępny. Z wielką przyjemnością obserwowałem reakcje mojej córki, gdy – po tym, jak dzieliłem się z nią niektórymi moimi przemyśleniami – odpowiadała z zaskakującą, jak na czternastolatkę, intelektualną dojrzałością. Mój syn Jin-Gyu dostarczył mi wielu ciekawych pomysłów i bardzo mnie wspierał. Im trojgu dedykuję tę książkę.

Wstęp

Światowa gospodarka wali się w gruzy. Choć fiskalne i monetarne pakiety stymulacyjne, zastosowane na niespotykaną wcześniej skalę, zapobiegły przerodzeniu się krachu finansowego z 2008 roku w całkowite załamanie światowego systemu gospodarczego, to i tak jest on drugim – po Wielkim Kryzysie – największym gospodarczym kryzysem w historii. I choć gdy piszę te słowa (marzec 2010 roku), niektórzy ludzie ogłaszają już koniec recesji, to trwałe odbicie się gospodarki w żadnym wypadku nie jest pewne. Nie wprowadzono regulacji rynku finansowego, a luźna polityka pieniężna i fiskalna doprowadziła do powstania nowej bańki finansowej. Jednocześnie realna gospodarka pilnie potrzebuje pieniędzy. Jeśli nowe bańki pękną, globalna gospodarka wpadnie w ponowną recesję [*double-dip recession*]. Jeżeli nawet odbicie się utrzyma, to i tak następstwa kryzysu będą odczuwalne jeszcze przez wiele lat. Firmom i gospodarstwom domowym może zająć kilka lat, zanim odbudują równowagę w swoich finansach. Ogromne deficyty budżetowe spowodowane kryzysem zmuszą rządy do znacznego ograniczenia inwestycji publicznych oraz uszczuplenia uprawnień socjalnych, co będzie negatywnie wpływać na wzrost gospodarczy, pogłębi biedę i niestabilność społeczną – możliwe, że przez kilka dekad. Część z tych, którzy w czasie kryzysu stracili miejsca pracy i zamieszkania, być może już nigdy nie trafi do głównego nurtu gospodarki. To naprawdę niepokojąca perspektywa.

Katastrofie tej winna jest ideologia wolnorynkowa, która rządzi światem począwszy od lat 80. ubiegłego wieku. Powiedziano nam, że rynki pozostawione samym sobie zapewnią najbardziej sprawiedliwe i skuteczne rozwiązania. Skuteczne, bo jednostki wiedzą, jak wykorzystać zasoby, którymi dysponują; sprawiedliwe, bo konkurencja na rynku sprawi, że wszyscy będą nagradzani w zależności od wydajności swojej pracy. Powiedziano nam, że biznesowi należy zapewnić maksimum swobody działania. Firmy – jako że znajdują się najbliżej rynku – wiedzą najlepiej, co jest dla nich najkorzystniejsze. Jeśli pozwolimy im robić to, co chcą, wytwarzanie bogactwa osiągnie swoje maksimum i w rezultacie przyniesie pozytywne skutki również reszcie społeczeństwa. Powiedziano nam, że interwencja rządu na rynkach tylko zmniejszy ich efektywność. Tego rodzaju interwencje są często projektowane w celu ograniczenia możliwości wytwarzania zysku w imię źle pojętego egalitaryzmu. A nawet jeśli nie w tym rzecz, to rządy i tak nie są w stanie poprawić rynkowych wyników, ponieważ brakuje im informacji i motywacji niezbędnych do podejmowania dobrych decyzji biznesowych. Podsumowując, kazano nam w pełni zaufać rynkowi i po prostu zejść mu z drogi.

Stosując się do tej rady, większość krajów wdrożyła w ciągu ostatnich trzydziestu lat wolnorynkowe reformy: prywatyzację państwowych firm finansowych i przemysłowych, deregulację systemu finansowego i przemysłu, liberalizację międzynarodowego handlu i inwestycji oraz obniżenie podatków dochodowych i świadczeń socjalnych. Rozwiązania te, jak przyznali ich zwolennicy, mogą stwarzać tymczasowe problemy, na przykład w postaci rosnących nierówności dochodowych, ale w końcu przyniosą ko-

rzyść wszystkim, bo dzięki nim społeczeństwo stanie się bogatsze i bardziej dynamiczne. Na wezbranej fali wznoszą się wszystkie łodzie – oto jakiej metafory używano.

Konsekwencje tej polityki znajdują się na drugim biegunie tego, co obiecywano. Zapomnijmy na chwilę o zapaści finansowej, która pozostawi po sobie rany na najbliższe dwadzieścia lat. Zanim jeszcze nastąpiła, polityka wolnorynkowa większości krajów przyniosła – czego większość ludzi nie jest świadoma – skutki w postaci spowolnionego wzrostu gospodarczego, większych nierówności i wyższej niestabilności. W wielu bogatych krajach problemy te zostały ukryte pod maską ogromnej ekspansji kredytowej. W rezultacie udało się wygodnie zakamuflować utrzymującą się w USA od lat 70. stagnację płac i wydłużający się czas pracy za zasłoną gwałtownego, napędzonego kredytem boomu konsumpcyjnego. Sprawy wyglądały wystarczająco źle w krajach bogatych, ale sytuacja była jeszcze poważniejsza w świecie rozwijającym się. W Afryce Subsaharyjskiej na przestrzeni ostatnich trzydziestu lat standard życia utknął w miejscu, natomiast Ameryka Południowa doświadczyła w tym czasie spadku dochodu *per capita* o dwie trzecie. Wśród krajów rozwijających się istniały takie, które w tym okresie rozwijały się szybko (choć szybko rosły w nich również nierówności), jak Chiny i Indie, tyle że należą one właśnie do grupy tych państw, które – choć częściowo się zliberalizowały – to odmówiły wprowadzenia u siebie rozwiązań wolnorynkowych w pełnym zakresie.

Zatem to, co powiedzieli nam wolnorynkowcy – albo, jak często się ich nazywa, ekonomiści neoliberalni – w najlepszym wypadku było tylko częściową prawdą, a w najgorszym w ogóle nią nie było. Jak pokazuję w tej książce, „prawdy“ rozpowszechniane przez ideologów wolnego rynku – nawet jeśli nie czynią oni tego z myślą o własnym interesie – oparte są na zbyt uproszczonych założeniach i ograniczonym światopoglądzie. Moim celem jest przekazanie czytelnikowi pewnych fundamentalnych prawd o kapitalizmie, o których wolnorynkowcy milczą.

Nie piszę jednak antykapitalistycznego manifestu. Krytykowanie ideologii wolnorynkowej nie oznacza sprzeciwu wobec kapitalizmu. Mimo swoich ograniczeń, kapitalizm jest moim zdaniem i tak najlepszym systemem gospodarczym, jaki wymyśliła ludzkość. Moja krytyka dotyczy szczególnej wersji kapitalizmu, która dominuje na świecie od trzydziestu lat – czyli kapitalizmu wolnorynkowego. Nie jest to jedyny sposób, w jaki kapitalizm może funkcjonować i z pewnością nie najlepszy, o czym świadczą wyniki gospodarcze z ostatnich trzech dziesięcioleci. Ta książka pokazuje, że są sposoby na to, jak powinno się i jak można uczynić kapitalizm po prostu lepszym.

Choć kryzys z 2008 roku sprawił, że wielu z nas poważnie zaczęło wątpić w taki sposób zarządzania gospodarką, to nie zadajemy pytań, bo sądzymy, że to zadanie dla ekspertów. Do pewnego stopnia rzeczywiście tak jest. Udzielenie dokładnych odpowiedzi wymaga wiedzy na temat szczegółów technicznych, z których wiele jest tak skomplikowanych, że nawet wśród ekspertów nie ma co do nich zgody. Zatem to naturalne, że większość z nas po prostu nie ma czasu lub odpowiedniego przygotowania do tego, by — przed wygłoszeniem własnej opinii na temat efektywności TARP (*Troubled Asset Relief Program*), konieczności istnienia G20, sensowności nacjonalizacji banków czy adekwatnego poziomu wynagrodzenia menadżerów — zagłębiać się w techniczne szczegóły. A jeśli chodzi o takie problemy jak bieda w Afryce, działanie Światowej Organizacji Handlu albo zasady dotyczące współczynnika kapitał–aktywa Banku Rozrachunków

Międzynarodowych, to większość z nas już zupełnie się gubi.

Nie musimy jednak rozumieć wszystkich technicznych szczegółów, żeby pojąć to, co dzieje się w świecie i praktykować coś, co nazywam „aktywnym obywatelstwem gospodarczym”, domagając się odpowiednich działań od ludzi znajdujących się na stanowiskach decyzyjnych. W końcu formułujemy przecież opinie na temat rozmaitych innych kwestii mimo tego, że nie mamy eksperckiej wiedzy. Nie musimy być epidemiologami, żeby wiedzieć, że w fabrykach żywności, rzeźniach i restauracjach powinny być zachowane standardy higieny. Formułowanie opinii na temat gospodarki niczym się od tego nie różni: jak już znasz podstawowe zasady i fakty, możesz wyrażać ugruntowane opinie bez znajomości detali. Jedynym wymogiem jest chęć zdjęcia tych różowych okularów, które neoliberalni ideologowie chcieliby na co dzień widzieć na twoim nosie. Przez te okulary świat wygląda prosto i ładnie. Zdejmij je jednak czytelniku i spójrz na szarą rzeczywistość. Gdy już zobaczysz, że nie ma naprawdę czegoś takiego jak wolny rynek, nie dasz się nabrać ludziom, którzy potępiają regulacje, twierdząc, że „zniewalają” one rynek (zob. [Rzecz 1](#)). Kiedy dowiesz się, że silne i aktywne rządy mogą napędzać, a nie tłumić dynamikę gospodarczą, zobaczysz, że rozpowszechniony brak zaufania do państwa jest nieuzasadniony (zob. [Rzeczy 12 i 21](#)). Świadomość tego, że nie żyjemy w postindustrialnej gospodarce opartej na wiedzy sprawi, że poddasz w wątpliwość umniejszanie wartości przemysłu czy nawet dyskretną radość, z jaką niektóre rządy powitały kurczenie się sektora przemysłowego kraju (zob. [Rzeczy 9 i 17](#)). Kiedy zdasz sobie sprawę z tego, że ekonomia skapywania [*trickle-down economics*] nie działa, zobaczysz wówczas, czym naprawdę są ulgi podatkowe dla bogatych – po prostu zwykłą redystrybucją dochodu na rzecz bogatych, a nie sposobem na to, byśmy wzbogacili się wszyscy, jak nam wmawiano (zob. [Rzeczy 13 i 20](#)).

To, co przydarzyło się światowej gospodarce, ani nie stało się przypadkiem, ani nie było skutkiem działania nieuniknionych sił historii. Nie z powodu istnienia jakiegoś żelaznego prawa rynku płace większości Amerykanów stały w miejscu przy wzroście liczby godzin pracy, podczas gdy najwyżsi menadżerowie i bankierzy niepomiarowo podnieśli swoje dochody (zob. [Rzeczy 10 i 14](#)). Nie tylko z powodu niemożliwego do zahamowania postępu w technologiach komunikacyjnych i transporcie jesteśmy wystawieni na działanie wzmagających się sił międzynarodowej konkurencji i musimy martwić się o przyszłość zatrudnienia (zob. [Rzeczy 4 i 6](#)). Wcale nie był przesadzony coraz większy rozrost sektora finansowego – na przestrzeni ostatnich trzydziestu lat postępujący w oderwaniu od realnej gospodarki – co ostatecznie doprowadziło do ekonomicznej katastrofy, której dzisiaj doświadczamy (zob. [Rzeczy 18 i 22](#)). Zazwyczaj nie z powodów związanych z jakimiś niepoddającymi się kontroli czynnikami naturalnymi – jak tropikalny klimat, nieszczęśliwe położenie geograficzne czy zła kultura – biedne kraje są biedne (zob. [Rzeczy 7 i 11](#)).

Wyjaśnię, że to ludzkie decyzje, zwłaszcza podejmowane przez tych, którzy władni są ustanawiać zasady, sprawiają, że dzieje się to, co się dzieje. Choć żaden decydent nie może być pewien tego, że jego działania zawsze będą prowadziły do pożądaných wyników, to w pewnym sensie decyzje, które zostały podjęte, nie były konieczne. Nie żyjemy w najlepszym z możliwych światów. Gdyby zdecydowano inaczej, świat byłby po prostu inny. Biorąc to pod uwagę, musimy zadać pytanie, czy decyzje podejmowane

przez bogatych i posiadających władzę oparte są na solidnym uzasadnieniu i dowodach. Dopiero gdy to zrobimy, będziemy mogli żądać odpowiednich działań od korporacji, rządów i organizacji międzynarodowych. Bez aktywnego obywatelstwa gospodarczego zawsze będziemy ofiarami ludzi, którzy mają większe możliwości podejmowania decyzji i wmawiają nam, że rzeczy się dzieją, bo tak być musi i dlatego nie możemy zrobić nic, żeby je zmienić, niezależnie od tego, jak nieprzyjemne i niesprawiedliwe mogą się one wydawać.

Książka została przygotowana z myślą o tym, by jej czytelnik mógł zrozumieć, jak naprawdę funkcjonuje kapitalizm i co można zrobić, by działał lepiej. Nie jest to jednak podręcznik z „ekonomii dla opornych” – usiłuję w niej zaoferować czytelnikowi równocześnie sporo mniej niż takie książki, a zarazem dużo więcej.

Oferuję mniej niż ekonomię dla opornych, bo nie wchodzę w wiele technicznych szczegółów, które musiałyby zostać objaśnione nawet w podręczniku do podstaw ekonomii. Nie ignoruję ich jednak dlatego, że uważam, iż moi czytelnicy nie byłiby w stanie ich zrozumieć. 95 procent ekonomii to zdrowy rozsądek, który ktoś skomplikował, a nawet w odniesieniu do pozostałych 5 procent zasadnicze rozumowanie, choć nie wszystkie techniczne szczegóły, można wyjaśnić w prosty sposób. Wierzę po prostu, że najlepszym sposobem na poznanie zasad ekonomii jest wykorzystanie ich do zrozumienia problemów, które najbardziej interesują czytelnika. Dlatego wprowadzam techniczne szczegóły tylko wtedy, kiedy są istotne, a nie w systematyczny, podręcznikowy sposób.

Jednocześnie książka ta, choć przystępna dla czytelnika niebędącego specjalistą, stanowi zarazem coś więcej niż ekonomię dla opornych. Tak naprawdę sięga ona znacznie głębiej niż wiele książek do ekonomii na poziomie zaawansowanym, ponieważ kwestionuje wiele uznanych teorii ekonomicznych i faktów traktowanych przez te podręczniki jako oczywistość. Choć może to brzmieć zniechęcająco dla czytelnika niebędącego ekspertem – mianowicie prośba, by zakwestionował teorie wsparte przez „ekspertów” i fakty, które akceptowane są przez większość profesjonalistów z tej dziedziny – to przekona się on, że jest to tak naprawdę znacznie łatwiejsze, niż się wydaje, kiedy tylko porzuci się założenie, że to, w co wierzy większość ekspertów, musi być prawdą.

Większość problemów, które omawiam w tej książce, nie ma łatwych rozwiązań. W wielu przypadkach właśnie o to mi chodzi, że – wbrew temu, w co każą ci wierzyć wolnorynkowi ekonomiści – nie ma prostych odpowiedzi. Dopóki jednak nie zmierzmy się z tymi trudnościami, dopóty nie będziemy w stanie pojąć tego, jak świat faktycznie funkcjonuje. A jeśli to nam się nie uda, nie będziemy po prostu w stanie bronić własnych interesów, nie mówiąc już o działaniu na rzecz dobra wyższego, jako aktywni obywatele – podmioty gospodarki.

Rzecz 1

Wolny rynek nie istnieje

Co ci mówią

Rynki muszą być wolne. Gdy rząd interweniuje, aby narzucić uczestnikom rynku to, co wolno im robić, a co nie, zasoby nie mogą swobodnie przepływać w kierunku ich najefektywniejszego wykorzystania. Jeśli zaś zabroni się ludziom robić rzeczy, które uznają za najbardziej zyskowne, tracą motywację do inwestowania i wprowadzania innowacji. Dlatego w sytuacji, gdy rząd nakłada ograniczenia na wysokość czynszu, właściciele mieszkań tracą motywację do utrzymywania swoich nieruchomości i budowania nowych. Albo jeśli rząd nakłada restrykcje na sprzedaż niektórych produktów finansowych, to dwie układające się strony – mające szansę skorzystać na udziale w innowacyjnych transakcjach skutkujących zaspokojeniem ich specyficznych potrzeb – nie mogą zawrzeć umowy i zebrać jej potencjalnych owoców. Ludziom powinno się pozostawić „wolny wybór“, jak głosi tytuł słynnej książki wizjonera wolnego rynku, Milтона Friedmana.

Czego ci nie powiedzą

Wolny rynek nie istnieje. Każdy rynek rządzi się jakimiś zasadami i funkcjonuje w pewnych ramach, które ograniczają wolność wyboru. Rynek wydaje nam się wolny tylko dlatego, że tak bezwarunkowo akceptujemy restrykcje, którym on podlega, że nawet ich nie zauważamy. Nie można obiektywnie zdefiniować tego, jak bardzo jakiś rynek jest „wolny” – to określenie mające charakter polityczny. Zwyczajowe twierdzenie powtarzane przez wolnorynkowych ekonomistów o tym, że próbują oni bronić rynku przed politycznie motywowaną ingerencją rządu, jest fałszywe. Rząd jest zawsze w grze, a wspomniani wolnorynkowcy posiadają polityczne motywacje, tak samo jak wszyscy inni. Obalenie mitu, że istnieje coś takiego jak obiektywnie zdefiniowany „wolny rynek”, jest pierwszym krokiem w kierunku zrozumienia kapitalizmu.

Praca powinna być wolna

W 1819 roku w brytyjskim parlamencie została przedstawiona ustawa regulująca działalność fabryk bawełny. Jak na współczesne standardy ustawa ta była niewiarygodnie „łagodna”. Zakazywała zatrudniania małych dzieci, tych poniżej 9. roku życia. Starsze dzieci (między 10. a 16. rokiem życia) nadal mogłyby pracować, tyle że ograniczono liczbę godzin ich pracy do 12 dziennie (no tak, bardzo łagodnie je potraktowano).

Nowe zasady miały zastosowanie tylko do fabryk bawełny, bo uznano, że praca w nich jest szczególnie niebezpieczna dla zdrowia pracowników.

Propozycja wywołała ogromne kontrowersje. Przeciwnicy uważali, że narusza ona świętość, jaką jest swoboda zawierania umów, niszcząc w ten sposób sam fundament wolnego rynku. Podczas dyskusji nad tym przepisem niektórzy członkowie Izby Lordów sprzeciwiali się mu, argumentując, że „praca powinna być wolna”. Ich tok myślenia był następujący: dzieci chcą (i muszą) pracować, natomiast właściciele fabryk chcą je zatrudniać – w czym więc problem?

Dzisiaj nawet najbardziej zagorzali obrońcy wolnego rynku w Wielkiej Brytanii i innych bogatych krajach nie wpadliby na to, żeby przywrócić pracę dzieci w ramach pakietu reform liberalizujących rynek, którego tak bardzo pragną. Jednak jeszcze w końcu XIX i na początku XX wieku, kiedy wprowadzano pierwsze poważne regulacje dotyczące pracy dzieci w Europie i Ameryce Północnej, wielu szanowanych obywateli uważało, że regulowanie pracy dzieci jest niezgodne z zasadami wolnego rynku.

Tak widziana „wolność” rynku jest jak piękno: zależy od tego, co się komu podoba. Jeśli sądzisz, że prawo dzieci do niewykonywania przymusowej pracy jest ważniejsze niż prawo właścicieli fabryk do zatrudnienia każdego, kogo tylko uznają za stosowne, to nie będziesz postrzegał zakazu pracy dzieci jako naruszenia wolności rynku pracy. Jeśli zaś uważasz odwrotnie, będziesz widzieć „zniewolony” rynek w okowach złe pojętych regulacji rządowych.

Nie musimy cofać się o dwa wieki, by dostrzec normy, które uznajemy za oczywiste (i akceptujemy je jako „szum w tle” wolnego rynku), a które – w momencie ich wprowadzania – poważnie kwestionowano jako podważające wolny rynek. Kiedy kilkadziesiąt lat temu pojawiły się regulacje związane z ochroną środowiska (na przykład dotyczące emisji spalin przez samochody czy fabryki), wielu ludzi sprzeciwiało się im, twierdząc, że naruszają one naszą wolność wyboru. Przeciwnicy regulacji pytali: skoro ludzie pragną jeździć samochodami bardziej zanieczyszczającymi środowisko, albo jeśli fabryki uznają, że bardziej zyskowne są metody produkcji, które wiążą się z jego większym skażeniem, to dlaczego rząd miałby zapobiegać takim wyborom? Dziś większość ludzi uznaje tego typu regulacje za „naturalne”. Wierzą oni, że działania krzywdzące innych, choćby w sposób całkowicie niezamierzony (jak w przypadku zanieczyszczeń środowiska), powinny być po prostu ograniczane. Rozumieją też, że rozsądnie jest ostrożnie korzystać z zasobów energii, bo wiele z nich ma charakter źródeł nieodnawialnych. Może im się również wydawać słuszne ograniczanie ludzkiego wpływu na zmiany klimatyczne.

Skoro ten sam rynek bywa przez różnych ludzi postrzegany jako charakteryzujący się odmiennymi stopniami wolności, to naprawdę nie ma obiektywnego sposobu zdefiniowania tego, jak bardzo jest on wolny. Innymi słowy, wolny rynek to złudzenie. Jeśli pewne rynki w y d a j ą s i ę wolne, to tylko dlatego, że do takiego stopnia zaakceptowaliśmy regulacje, na których są one oparte, że przestajemy je zauważać.

Struny od pianina i mistrzowie kung-fu

Jak wielu innych chłopców, w dzieciństwie fascynowali mnie pokonujący siłę grawitacji mistrzowie kung-fu z filmów produkowanych w Hongkongu. I byłem głęboko rozczarowany – podejrzewam, że jak wiele innych dzieci – gdy dowiedziałem się, że ci mistrzowie tak naprawdę wisiele na strunach od pianina.

Wolny rynek działa trochę podobnie. Akceptujemy prawomocność pewnych regulacji tak bardzo, że ich po prostu nie zauważamy. Kiedy przyjrzymy się rynkom uważniej, wychodzi na jaw, że działają one w oparciu o pewne zasady – i to bardzo liczne.

Weźmy na początek szeroki zakres ograniczeń dotyczących tego, czym można handlować. I nie chodzi tutaj o zakaz handlu takimi „oczywistymi” rzeczami jak narkotyki czy ludzkie organy. W nowoczesnych gospodarkach nie są na sprzedaż głosy wyborcze, stanowiska pracy w administracji rządowej – przynajmniej nie otwarcie, choć w większości krajów w przeszłości nimi handlowano. Zazwyczaj nie wolno sprzedawać miejsc na uniwersytecie, choć w niektórych krajach da się je kupić za pieniądze – płacąc (nielegalnie) ludziom prowadzącym rekrutację albo (legalnie) dotując uczelnię. Wiele krajów zakazuje handlu bronią palną czy alkoholem. Lekarstwa, zanim trafią na rynek, zazwyczaj muszą uzyskać od rządu licencję, przyznaną po wykazaniu tego, że są one bezpieczne. Wszystkie te regulacje są potencjalnie kontrowersyjne – podobnie jak przez półtora wieku kontrowersje budził zakaz sprzedaży ludzi (handel niewolnikami).

Istnieją również restrykcje dotyczące tego, kto może uczestniczyć w rynku. Regulacje dotyczące pracy dzieci dzisiaj zabraniają młodocianym wchodzenia na rynek pracy. W przypadku zawodów mających istotny wpływ na ludzkie życie, jak lekarz czy prawnik, wymagane są licencje (czasem mogą być one wydawane przez stowarzyszenia grup zawodowych, a nie rząd). Wiele krajów pozwala na założenie banku tylko tym firmom, które dysponują określonym kapitałem. Nawet giełda, której niedoregulowanie było przyczyną światowej recesji w 2008 roku, określa, kto może na niej handlować. Nie możesz po prostu wpaść na Nowojorską Giełdę Papierów Wartościowych [*New York Stock Exchange – NYSE*] z workiem akcji i zacząć je sprzedawać. Firmy muszą spełnić wymagania dotyczące wejścia na giełdę i przez określoną liczbę lat sprostać rygorystycznym standardom audytu, zanim będą mogły zaoferować na sprzedaż swoje udziały. Handel akcjami prowadzony jest jedynie przez licencjonowanych maklerów i traderów.

Warunki handlu także są określane. Jedną z rzeczy, które zaskoczyły mnie, kiedy przeprowadziłem się do Wielkiej Brytanii w latach 80., była możliwość zażądania zwrotu pełnej sumy zapłaconej za (niewadliwy) produkt, który nam się nie spodobał. W Korei nie można było wówczas tego robić, chyba że było się klientem najbardziej ekskluzywnych domów towarowych. W Wielkiej Brytanii prawo konsumenta do zmiany zdania postrzegano zaś jako ważniejsze od prawa sprzedawcy do uniknięcia kosztów zwrotu niechcianego (choć sprawnego) produktu. Istnieje jeszcze wiele innych zasad regulujących różne aspekty procesu wymiany: odpowiedzialność producenta za produkt, niedostarczenie produktu na czas, zwłoka w spłacie pożyczki i tak dalej. W wielu krajach wymagane są również zezwolenia na otwarcie sklepu w danym miejscu – na przykład ograniczenia dla handlu ulicznego albo przepisy zakazujące prowadzenia działalności komercyjnej w dzielnicach mieszkaniowych.

Istnieją także regulacje cen. Nie chodzi mi tutaj jedynie o tak powszechne zjawiska

jak ograniczenia wysokości czynszu czy płace minimalne, nad którymi uwielbiają się pastwić wolnorynkowi ekonomiści.

W bogatych krajach wysokość zarobków jest w większym stopniu determinowana przez ograniczenie imigracji niż przez cokolwiek innego, wliczając w to ustawodawstwo dotyczące płac minimalnych. W jaki sposób ustala się imigracyjne maksimum? Nie robi tego „wolny” rynek pracy, który, jeśli pozostawić go samemu sobie, w końcu zastąpiłyby 80–90 procent rodzimych pracowników tańszymi i często wydajniejszymi imigrantami. Sprawę imigracji w dużym stopniu reguluje po prostu polityka. Jeśli zatem pozostał w tobie jeszcze, czytelniku, cień wątpliwości, co do ogromnej roli, jaką rząd odgrywa na wolnym rynku, rozważ to, że wszystkie płace są w gruncie rzeczy określane politycznie (zob. [Rzecz 3](#)).

Po kryzysie finansowym w 2008 roku ceny kredytów (jeśli miało się zdolność kredytową albo kredyt o zmiennej stopie) w wielu krajach znacząco spadły dzięki nieustannemu cięciu stóp procentowych. Czy stało się tak, bo ludzie nagle stracili zainteresowanie kredytami i banki musiały obniżać ich ceny, żeby to zmienić? Nie, był to skutek politycznych decyzji, które miały na celu wzmocnienie popytu przez obcięcie stóp procentowych. Nawet w normalnych czasach stopy procentowe ustalane są w większości krajów przez banki centralne, co oznacza, że w tych decyzjach zawarty jest jakiś polityczny namysł. Innymi słowy, stopy procentowe również określane są przez politykę.

Jeśli płace i stopy procentowe są (w znacznym stopniu) określane politycznie, to również pozostałe ceny są zależne od polityki, jako że te pierwsze wpływają na wszystkie pozostałe.

Czy handel jest uczciwy?

Dostrzegamy istnienie określonej regulacji wówczas, gdy nie zgadzamy się z wartościami moralnymi, jakie za nią stoją. Ograniczające wolny handel wysokie cła, nakładane przez federalny rząd USA w XIX wieku, wywoływały oburzenie wśród właścicieli niewolników, którzy jednocześnie nie widzieli niczego złego w handlu ludźmi na wolnym rynku. Z perspektywy tych, którzy uważali, że ludzie mogą stanowić czyjaś własność, zakazanie handlu niewolnikami było równie godne sprzeciwu, jak wprowadzenie ograniczeń w handlu produktami wytworzonymi. Koreańscy sprzedawcy z lat 80. pewnie uznaliby wymóg „bezwartunkowego zwrotu” towaru za uciążliwą rządową regulację ograniczającą wolność rynku.

To starcie wartości leży również u podstaw współczesnej debaty: wolny handel kontra sprawiedliwy handel [*free trade vs fair trade*]. Wielu Amerykanów uważa, że Chiny biorą udział w handlu międzynarodowym, który może i jest wolny, ale nie jest sprawiedliwy. Ich zdaniem, płacąc pracownikom niewiarygodnie niskie stawki i zmuszając ich do pracy w nieludzkich warunkach, Chiny konkurują nie fair. Chińczycy natomiast mogą na to odpowiedzieć, że jest rzeczą nie do przyjęcia, by bogate kraje, popierając wolny handel, jednocześnie chciały narzucić sztuczne ograniczenia dla eksportu Chin, nakładając restrykcje na import produktów wytworzonych przez przedsiębiorstwa, które skrajnie wyzyskują swoich pracowników. Wydaje im się niesprawiedliwe, że nie po-

zwala im się eksploatować jedyne zasoby, który mają w wielkich ilościach, czyli taniej pracy.

Trudność polega oczywiście na tym, że nie istnieje obiektywny sposób, by zdefiniować to, czym są „niewiarygodnie niskie płace” albo „niehumanitarne warunki pracy”. Biorąc pod uwagę ogromne międzynarodowe zróżnicowanie poziomu rozwoju gospodarczego i standardu życia, jest rzeczą naturalną, że to, co uchodzi za głodową pensję w USA, będzie całkiem przyzwoitym wynagrodzeniem w Chinach (przeciętnie wynosi ono 10 procent amerykańskiego), a w Indiach fortuną (przeciętna płaca stanowi tam 2 procent amerykańskiej). Tak naprawdę większość amerykańskich rzeczników sprawiedliwego handlu nie kupiłaby dóbr wyprodukowanych rękami ich własnych dziadków, którzy pracowali po wiele godzin dziennie w niehumanitarnych warunkach. Jeszcze na początku XX wieku średni tydzień pracy w USA trwał około 60 godzin. W tym czasie (dokładniej, w 1905 roku) był to kraj, w którym Sąd Najwyższy za niezgodne z konstytucją uznał prawo stanu Nowy Jork ograniczające dzień pracy piekarzy do dziesięciu godzin, bo „pozbawiało ono piekarza swobody pracy tak długo, jak sobie tego życzył”.

Z tego punktu widzenia debata o sprawiedliwym handlu jest w zasadzie sporem na temat wartości moralnych i decyzji politycznych, a nie dyskusją typowo ekonomiczną. Choć dotyczy kwestii gospodarczej, to jednak ekonomiści – ze swoimi technicznymi narzędziami – nie są w jakiś szczególny sposób uprawnieni do tego, by się wypowiadać na jej temat.

Nie oznacza to, że musimy zająć stanowisko relatywistyczne i pogodzić się z tym, że nikogo nie można skrytykować, bo i tak wszystko przejdzie. Możemy (i ja tak właśnie robię) mieć pogląd na temat standardów pracy panujących w Chinach (albo w jakimkolwiek innym kraju) i próbować coś z tym zrobić, nie twierdząc przy tym, że ci, którzy wyznają inny pogląd, mylą się w jakimś absolutnym sensie. Choć Chin nie stać na amerykańskie pensje czy szwedzkie warunki pracy, to na pewno mogą one podnieść płace i poprawić warunki pracy swoich pracowników. Wielu Chińczyków rzeczywiście nie akceptuje istniejących standardów i domaga się surowszych regulacji. Jednak teoria ekonomii (przynajmniej ekonomia wolnorynkowa) nie powie nam tego, jakie powinny być w Chinach płace i warunki pracy.

My chyba już nie jesteśmy we Francji

W lipcu 2008 roku, kiedy upadał system finansowy kraju, rząd USA zainwestował 200 mld dolarów w firmy Fannie Mae i Freddie Mac, które udzielały kredytów hipotecznych, po czym je znacjonalizował. Republikański senator Jim Bunning z Kentucky zareagował na to słynnym oskarżeniem, że coś takiego mogłoby się zdarzyć tylko w kraju „socjalistycznym”, takim jak Francja.

Już porównanie do Francji było wystarczająco straszne, ale 19 września 2008 roku ukochany kraj senatora Bunninga został przemianowany – przez lidera jego własnej partii – na samo Imperium Zła. Zgodnie z ogłoszonym tego dnia przez prezydenta George’a W. Busha planem, któremu następnie nadano nazwę TARP (*Troubled Asset Relief Program*) – rząd USA miał wykorzystać przynajmniej 700 miliardów dolarów pochodzą-

cych z kieszeni podatników na wykup „toksycznych aktywów” duszących system finansowy.

Prezydent Bush jednak nie widział tego w ten sposób. Jego zdaniem program nie miał nic wspólnego z „socjalizmem”, a raczej był po prostu pochodną amerykańskiego systemu wolnej przedsiębiorczości, „opartego na przeświadczeniu, że rząd federalny powinien interweniować na rynku, tylko jeśli to konieczne”. Tyle że według niego, nacjonalizacja wielkiej części sektora finansowego była właśnie jedną z takich koniecznych interwencji.

Oświadczenie pana Busha jest, rzecz jasna, najlepszym przykładem stosowania politycznych podwójnych standardów – jedna z największych interwencji państwa w historii ludzkości przedstawiona została w ten sposób jako zwykły przejaw rynkowych procesów. Czyniąc to, pan Bush ujawnił słabość fundamentów, na których stoi mit wolnego rynku. Jego oświadczenie wyraźnie pokazało, że o tym, co jest konieczną interwencją państwa, decyduje czyjaś opinia. Nie ma naukowo określonych granic wolnego rynku.

Jeśli obecne ograniczenia rynku nie są żadnym *sacrum*, to wysiłki podejmowane celem ich zmiany są równie zasadne, co próby ich obrony. Historia kapitalizmu to w istocie ciągła walka o granice rynku.

Wiele spośród rzeczy, które dziś znajdują się poza rynkiem, zostało z niego usuniętych na mocy decyzji politycznych, a nie przez działanie procesów rynkowych: ludzie jako przedmioty handlu, miejsca pracy w administracji rządowej, głosy wyborcze, decyzje sądów, miejsca na uniwersytetach albo lekarstwa bez certyfikatów. Wciąż podejmowane są próby handlu przynajmniej niektórymi z nich albo w sposób nielegalny (przekupywanie urzędników, sędziów czy wyborców), albo legalnie (korzystanie z usług drogich prawników, by wygrać proces, dotacje dla partii politycznych i tak dalej). I chociaż ruchy te odbywały się w obu kierunkach, to występuje tendencja do mniejszego urynkwienia.

W stosunku do rzeczy, które nadal pozostają przedmiotem handlu, z biegiem czasu wprowadzano coraz więcej obostrzeń. W porównaniu do sytuacji sprzed choćby kilku dekad, dziś mamy dużo surowsze regulacje dotyczące tego, kto i co może produkować (na przykład certyfikaty dla producentów stosujących naturalne metody uprawy, czy przestrzegających reguł sprawiedliwego handlu) i warunków sprzedaży (na przykład zasady metkowania produktów czy zwrotu towarów).

Poza tym proces ponownego ustanawiania granic rynku przebiegał czasem – co odzwierciedla jego polityczną naturę – pod znakiem konfliktów z wykorzystaniem przemocy. Amerykanie walczyli w wojnie domowej o możliwość swobodnego handlu niewolnikami (choć wolny handel dobrami, kwestia ceł, były równie ważne)¹. Brytyjski rząd walczył w wojnie opiumowej z Chinami o możliwość swobodnego handlu tym środkiem odurzającym. Praca dzieci na wolnym rynku – o czym wspomniałem wcześniej – została poddana regulacjom tylko dlatego, że zabiegali o to reformatorzy społeczni. Powstrzymywanie wolnorynkowych praktyk w miejscach pracy administracji rządowej, czy w stosunku do głosów wyborczych, spotkało się z oporem partii politycznych, które kupowały głosy i rozdawały rządowe posady, by wynagrodzić lojalistów. Z praktykami tymi skończono w rezultacie tego, że wystąpiła pewna kombinacja czynni-

ków politycznych – uchwalono reformy prawa wyborczego i wprowadzono zmianę zasad zatrudniania w administracji rządowej.

Jeśli uznamy, że granice rynku są niewyraźne i nie da się ich określić w sposób obiektywny, to pozwoli nam zrozumieć, że ekonomia nie jest nauką, tak jak fizyka czy chemia, lecz praktyką polityczną. Ekonomiści wolnorynkowi będą chcieli, żebyś uwierzył w to, że właściwe granice rynku można określić naukowo. Ale to nieprawda. Jeśli bowiem nie da się określić w sposób naukowy granic tego, czym się zajmujesz, to znaczy, że nie jest to nauka.

Opieranie się nowym regulacjom oznacza zatem stwierdzenie, że *status quo*, jakkolwiek niesprawiedliwy wydawałby się niektórym ludziom, nie powinien zostać zmieniony. Twierdzenie, że istniejące regulacje należy wyeliminować, to domaganie się poszerzenia domeny rynku, co oznacza większą władzę dla tych, którzy mają pieniądze, bo rynek kieruje się zasadą: jeden dolar za jeden głos.

Kiedy więc wolnorynkowi ekonomiści mówią, że nie powinno się wprowadzać pewnej regulacji, bo ograniczyłaby ona „wolność” na jakimś rynku, to po prostu wyrażają polityczną opinię o tym, że odrzucają prawa tych, których proponowane ograniczenie miałyby bronić. Zakładają ideologiczną maskę, która ma nas przekonać, że prowadzona przez nich polityka nie jest tak naprawdę polityczna, ale stanowi obiektywną ekonomiczną prawdę, podczas gdy polityka innych ludzi jest polityczna. A tak naprawdę wolnorynkowi ekonomiści są w równym stopniu politycznie motywowani, co ich oponenci.

Zerwanie z iluzją obiektywności rynku jest pierwszym krokiem w kierunku zrozumienia kapitalizmu.

Rzecz 2

Firmami nie powinno się zarządzać, stawiając na pierwszym miejscu interesy ich właścicieli

Co ci mówią

Udziałowcy są właścicielami firm. Zatem firmami powinno się zarządzać tak, żeby chronić ich interesy. I nie jest to po prostu argument natury moralnej. Udziałowcy nie mają zagwarantowanego wynagrodzenia, w odróżnieniu od pracowników (którzy mają stałe płace), dostawców (którym płaci się określoną cenę), banków udzielających kredytów (które dostają pieniądze w postaci ustalonych stóp procentowych) oraz innych podmiotów zaangażowanych w dany biznes. Dochody akcjonariuszy zależą od wyników firmy, co motywuje ich do dbania o jej pomyślność. Jeśli firma zbankrutuje, udziałowcy tracą wszystko, podczas gdy pozostałe zaangażowane strony coś przynajmniej dostają. Akcjonariusze ponoszą więc ryzyko, którego nie ponoszą inne osoby zaangażowane w działalność firmy, co motywuje ich do dbałości o jak najwyższą jej wydajność. Kiedy zarządzasz firmą, stawiając na pierwszym miejscu interes udziałowców, jej zysk (to, co zostaje po opłaceniu wszystkich sztywnych kosztów) jest maksymalizowany, co oznacza także maksymalizację wnoszonego przez firmę społecznego wkładu.

Czego ci nie powiedzą

Udziałowcy może i są właścicielami korporacji, ale – podobnie jak najbardziej mobilni „interesariusze” – często najmniej dbają o przyszłość firmy w dłuższym okresie (chyba że są tak wielcy, że nie mogą sprzedać swoich udziałów bez szkody dla biznesu). Zwłaszcza ci mniejsi udziałowcy, choć nie wyłącznie oni, preferują strategie, które mają na celu maksymalizację zysku w krótkim okresie – zazwyczaj kosztem inwestycji zakrojonych na dłużej – i maksymalizację dywidend z tych zysków, co jeszcze bardziej osłabia długoterminowe perspektywy firmy, bo obniża kwotę, jaką można ponownie zainwestować. Prowadzenie firmy tak, by służyło to interesom akcjonariuszy, często zmniejsza jej potencjał wzrostu w dłuższym okresie.

Karol Marks broni kapitalizmu

Pewnie zauważyliście, że wiele firm w anglojęzycznej części świata ma w nazwie literę L – PLC, LLC, Ltd. i tak dalej. Oznacza ona „ograniczony” [*limited*], co stanowi skrót od „ograniczonej odpowiedzialności”, występujący w nazwach: publiczna spółka z o g r a n i c z o n ą odpowiedzialnością (PLC), spółka z o g r a n i c z o n ą odpo-

wiedzialnością (LLC) albo po prostu spółka kapitałowa [*limited company*] (Ltd.). Ograniczona odpowiedzialność wskazuje na to, że jej inwestorzy, jeśli firma zbankrutuje, stracą tylko to, co zainwestowali (swoje „udziały”).

Jednak może nie zdawaliście sobie sprawy z tego, że słowo na L, czyli ograniczona odpowiedzialność, umożliwiło rozwój współczesnego kapitalizmu. Dziś ta forma organizacji przedsiębiorstwa uznawana jest po prostu za oczywistą. Ale nie zawsze tak było.

Zanim wymyślono spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością w XVI-wiecznej Europie – albo kompanię akcyjną, jak początkowo ją określano – biznesmeni zakładający przedsiębiorstwo musieli ryzykować wszystkim. Kiedy mówię wszystkim, to mam naprawdę na myśli wszystko. Nie tylko własność osobistą (nieograniczona odpowiedzialność oznaczała, że biznesmen, któremu powinie się noga, musiał sprzedać całą osobistą własność, by spłacić wszystkie długi), ale także osobistą wolność (przedsiębiorca mógł pójść do więzienia dla dłużników, gdyby nie udało mu się spłacić długów). Biorąc to pod uwagę, należy uznać niemal za cud to, że w ogóle ktoś chciał wówczas zakładać biznes.

Niestety nawet po tym, jak wymyślono ograniczoną odpowiedzialność, w praktyce bardzo trudno było ją stosować aż do połowy XIX wieku – aby założyć spółkę z o.o. potrzebny był wówczas akt królewski (lub rządowy w republice). Uważano, że osoby prowadzące taką spółkę powinny być jej stuprocentowymi udziałowcami, bo w przeciwnym razie, ryzykując po części nie swoimi pieniędzmi, będą miały skłonność do podejmowania nadmiernego ryzyka. Równocześnie inwestorzy w spółce z o.o., którzy jej nie prowadzili, byli – jak sądzono – mniej uważni w nadzorze działań menadżerów, jako że ich ryzyko było ograniczone (do tego, co zainwestowali). Adam Smith, ojciec ekonomii i patron wolnorynkowego kapitalizmu, sprzeciwiał się ograniczonej odpowiedzialności z tych właśnie powodów. Jego słynna wypowiedź mówi o tym, że „dyrektorzy [korporacji akcyjnych – przyp. autora] zawiadują raczej cudzymi pieniędzmi niż własnymi, zatem nie można się spodziewać, aby dbali o te fundusze z taką samą starannością, z jaką troszczą się o własne fundusze wspólnicy w spółce prywatnej [to jest z nieograniczoną odpowiedzialnością – przyp. autora]”².

Dlatego państwa zazwyczaj udzielały prawa do działalności z ograniczoną odpowiedzialnością jedynie wyjątkowo dużym i ryzykownym przedsięwzięciom, którym przypisywano znaczenie dla interesu narodowego. Należały do nich takie firmy jak założona w 1602 roku Holenderska Kompania Wschodnioindyjska (i jej największy rywal, Brytyjska Kompania Wschodnioindyjska) czy Brytyjska Kompania Mórz Południowych, o której było głośno z powodu bańki spekulacyjnej napompowanej w 1721 roku na jej akcjach, i która na pokolenia okryła złą sławą spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

Jednak w połowie XIX wieku, wraz z rozwojem przemysłu na wielką skalę – kolei, przemysłu stalowego i chemicznego – coraz silniej odczuwano potrzebę ograniczenia odpowiedzialności. Bardzo niewielu ludzi miało wystarczająco duże fortuny, by samodzielnie założyć fabrykę stali czy linię kolejową, więc – począwszy od Szwecji w 1844 roku, przez Wielką Brytanię w 1856 roku, kraje Europy Zachodniej i Amerykę Północną – uczyniono formę spółki z ograniczoną odpowiedzialnością czymś szeroko dostępnym. W większości przypadków nastąpiło to w latach 60. i 70. XIX wieku.

Nie zniknęła jednak podejrzliwość wobec ograniczonej odpowiedzialności. Nawet

jeszcze w końcu XIX wieku, kilkadziesiąt lat po wprowadzeniu powszechnego prawa do zakładania działalności z ograniczoną odpowiedzialnością, drobni przedsiębiorcy w Wielkiej Brytanii – „którzy, prowadząc aktywnie interes i będąc równocześnie jego właścicielami, próbowali ograniczyć odpowiedzialność za swoje długi, stosując możliwość nadania przedsiębiorstwu osobowości prawnej” – nadal byli źle widziani, czego można dowiedzieć się ze znanej książki na temat historii zachodnioeuropejskiej przedsiębiorczości³.

Co ciekawe, jednym z pierwszych ludzi, którzy docenili znaczenie ograniczonej odpowiedzialności dla rozwoju kapitalizmu był Karol Marks, uznany za jego największego wroga. W odróżnieniu od wielu jemu współczesnych orędowników wolnego rynku (a przed nimi – Adama Smitha), którzy sprzeciwiali się instytucji ograniczonej odpowiedzialności, Marks rozumiał, że umożliwiała ona mobilizację wielkiego kapitału potrzebnego nowo powstającemu przemysłowi ciężkiemu oraz chemicznemu, dzięki redukcji ryzyka ponoszonego przez indywidualnych inwestorów. Pisząc w 1865 roku, kiedy jeszcze giełda nie odgrywała istotnej roli w kapitalistycznym dramacie, Marks proroczo nazwał kompanię akcyjną „produkcją kapitalistyczną w najwyższym stadium rozwoju”. Marks, podobnie jak jego wolnorynkowi przeciwnicy, był świadom tego, że ograniczona odpowiedzialność może skłaniać menadżerów do podejmowania nadmiernego ryzyka i również uczynił ją przedmiotem swojej krytyki. Uważał jednak, że jest to efekt uboczny wielkiego materialnego postępu, jaki miała ze sobą nieść ta instytucjonalna innowacja. Oczywiście, broniąc „nowego” kapitalizmu przed jego wolnorynkowymi krytykami, Marks miał ukryty motyw. Uważał, że spółka akcyjna była „punktem przejścia” do socjalizmu, bo oddzielała własność od zarządzania, umożliwiając w ten sposób wyeliminowanie kapitalistów (którzy przestali zarządzać firmami) bez zagrożenia dla materialnego postępu, jaki osiągnął kapitalizm.

Śmierć klasy kapitalistycznej

Nie ziściła się przepowiednia Marksa o tym, że nowy kapitalizm, oparty na spółkach akcyjnych, przetrze szlak dla socjalizmu. Jego przekonanie, że nowa instytucja ograniczonej odpowiedzialności wyniesie siłę kapitalizmu na nowy poziom, okazało się jednak bardzo prorocze.

Na przełomie XIX i XX wieku ograniczona odpowiedzialność znacząco przyspieszyła akumulację kapitału i postęp technologiczny. Kapitalizm – z systemu składającego się z fabryk szpilek Adama Smitha oraz rzeźni i piekarni, które zatrudniały najwyżej 12 pracowników i były zarządzane przez ich właścicieli – zmienił się w system wielkich korporacji o skomplikowanych strukturach organizacyjnych, zatrudniających setki, a nawet tysiące pracowników, w tym najwyższego szczebla menadżerów.

Na samym początku wydawało się, że stary problem motywacji menadżerów – czyli ich skłonność do podejmowania nadmiernego ryzyka w związku z tym, że obracają pieniędzmi innych ludzi – nie jest aż tak poważny. W tych wczesnych latach ograniczonej odpowiedzialności wiele dużych firm zarządzanych było przez charyzmatycznych przedsiębiorców – takich jak Henry Ford, Thomas Edison czy Andrew Carnegie – i jed-

nocześnie właściciele znacznych części swoich przedsiębiorstw. Choć ci udziałowcy-menedżerowie mogli korzystać ze swoich pozycji i podejmować nadmierne ryzyko (co często czynili), były tego granice. Będąc w posiadaniu istotnych części firm, zbyt ryzykowną decyzją zaszkodziłoby po prostu sami sobie. Poza tym wielu z nich było wizjonerami o wyjątkowych zdolnościach, więc nawet ich kiepsko umotywowane decyzje często okazywały się lepsze, niż te podejmowane przez większość spośród dobrze umotywowanych, stuprocentowych właścicieli-menedżerów.

Z czasem jednak pojawiła się nowa klasa zawodowych menadżerów, która miała zająć miejsce tamtych charyzmatycznych przedsiębiorców. W miarę, jak firmy się rozrastały, coraz trudniej było komukolwiek zgromadzić znaczącą liczbę ich udziałów, choć w niektórych europejskich krajach, takich jak Szwecja, członkowie założycielskich rodzin (lub posiadane przez nich fundacje) utrzymywały się jako dominujący akcjonariusze, dzięki sądowej zgodzie na wyemitowanie kolejnych akcji z ograniczonym (do 10, a czasem nawet do 0,1 procent) prawem głosu. Wraz z tymi zmianami zawodowi menadżerowie stawali się dominującymi graczami, a udziałowcy stawali się coraz bardziej bierni, jeśli chodzi o wpływ na sposób prowadzenia firmy.

Od lat 30. XX wieku coraz częściej mówiło się o narodzinach kapitalizmu menadżerskiego, w którym miejsce kapitalistów w tradycyjnym znaczeniu – „kapitanów przemysłu”, jak zwykło się ich nazywać w epoce wiktoriańskiej – zajęli zawodowi biurokraci (co prawda w sektorze prywatnym, ale jednak biurokraci). Coraz bardziej obawiano się, że ci menadżerowie będą prowadzili biznes we własnym interesie, zamiast w interesie jego prawnych właścicieli, czyli udziałowców. Podczas gdy menadżerowie powinni byli zabiegać o jak największy zysk, oni – jak uważano — maksymalizowali po prostu sprzedaż (dążąc do tego, by firma była jak największa, a wraz z nią ich prestiż) i swoje przywileje. Co gorsza, bezpośrednio angażowali się w prestiżowe projekty pozytywnie wpływające na ich ego, ale niekoniecznie na zyski firmy i jej wartość (mierzoną kapitalizacją giełdową).

Niektórzy pogodzili się z narodzinami profesji zawodowych menadżerów jako ze zjawiskiem, jeśli nawet niepożądanym, to przynajmniej nieuchronnym. Joseph Schumpeter, amerykański ekonomista austriackiego pochodzenia, znany ze swojej teorii przedsiębiorczości (zob. [Rzecz 15](#)), tłumaczył w latach 40. ubiegłego wieku, że – wraz ze wzrostem skali działania firm i wprowadzeniem zasad naukowych do korporacyjnych działów badań i rozwoju – heroicznych przedsiębiorców zastąpią profesjonalni menadżerowie. Schumpeter uważał, że zjawisko to – choć zredukuje dynamikę kapitalizmu – jest czymś nieuniknionym. John Kenneth Galbraith, amerykański ekonomista urodzony w Kanadzie, w swoich pracach z lat 50. również twierdził, że rozwój wielkich korporacji zarządzanych przez zawodowych menadżerów był nieunikniony i dlatego jedynym sposobem na stworzenie „przeciwwagi” dla tych przedsiębiorstw była wzmocniona regulacja państwowa i wzmocnienie związków zawodowych.

Jednak w przeciągu kolejnych dziesięcioleci coraz liczniejsza grupa czystej krwi obrońców własności prywatnej zaczęła wierzyć w to, że należy w taki sposób projektować systemy motywacyjne dla menadżerów, by nakłonić ich do maksymalizacji zysków. Wiele tęgich umysłów głowiło się nad wypracowaniem odpowiedniego „systemu motywacji”, ale „Święty Graal” okazał się iluzją. Menadżerowie zawsze znajdowali spo-

sób na to, by działać zgodnie z literą umowy, ale niezgodnie z jej duchem, zwłaszcza w sytuacji, gdy akcjonariusze nie mogli łatwo sprawdzić, czy małe zyski były skutkiem tego, że menadżer nie przywiązywał odpowiedniej uwagi do liczb oznaczających zysk, czy też efektem sił działających poza jego kontrolą.

Święty Graal czy nieświęte przymierze?

W końcu, w latach 80., Święty Graal został wreszcie odnaleziony. Nadano mu nazwę zasady maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy. Twierdzono, że zawodowi menadżerowie powinni być wynagradzani w zależności od sumy, jaką mogą zarobić dla udziałowców. Aby to osiągnąć, jak tłumaczono, najpierw należy maksymalnie wywindować zyski przez bezwzględne cięcie kosztów – płac, inwestycji, zmniejszenie zapasów, ograniczenie liczby menadżerów średniego szczebla i tak dalej. Następnie powinno się rozdystrybuować najwyższy możliwy udział z tych zysków między akcjonariuszy w postaci dywidend i wykupu akcji własnych. Żeby zachęcić menadżerów do takiego postępowania, należy zwiększyć udział akcji w ich pakiecie wynagrodzeniowym, by silniej identyfikowali się z interesem akcjonariuszy. Pomysł ten wspierali nie tylko udziałowcy, ale też wielu zawodowych menadżerów. Najsłynniejszym z nich jest Jack Welch, wieloletni prezes General Electric (GE), któremu często przypisuje się autorstwo pojęcia „wartość dla akcjonariuszy” – miał się nim posłużyć w 1981 roku, podczas jednego ze swoich publicznych wystąpień.

Wkrótce potem zasada maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy zyskała w świecie amerykańskich korporacji wiernych wyznawców. Na początku wydawało się, że działa ona naprawdę dobrze zarówno z punktu widzenia właścicieli, jak i menadżerów. Udział zysków w dochodzie narodowym, który notował trend spadkowy od lat 60., poszedł ostro w górę w połowie lat 80. i od tamtego czasu utrzymywała się tendencja wzrostowa⁴. Udziałowcy dostali większą część zysku w postaci dywidend, a zarazem rosła wartość posiadanych przez nich akcji. Począwszy od lat 50., i przez kolejne dwie dekady, udział rozdystrybuowanych zysków w całkowitym zysku amerykańskich korporacji wynosił około 35 procent, jednak od późnych lat 70. zaczął rosnąć i współcześnie wynosi około 70 procent⁵. W niesamowitym tempie rosły wynagrodzenia menadżerów (zob. [Rzecz 14](#)), lecz udziałowcy przestali kwestionować wysokość ich płac, bo cieszyli się z rosnących wciąż cen akcji i z dywidend. Praktyka ta zyskała wkrótce popularność w innych państwach. Jak pokażę niżej, szybciej upowszechniła się w tych, które charakteryzowały się korporacyjną strukturą władzy i kulturą menadżerską podobną do amerykańskiej, na przykład w Wielkiej Brytanii, nieco wolniej zaś w pozostałych krajach.

To nieświęte przymierze między zawodowymi menadżerami i udziałowcami było w całości finansowane kosztem innych interesariuszy firmy (dlatego dużo wolniej upowszechniało się w innych bogatych krajach, w których interesariusze mieli relatywnie silniejszą pozycję). Bezwzględnie ograniczano liczbę miejsc pracy, wielu pracowników zostało zwolnionych i ponownie zatrudnionych jako nieuzwiązkowiona siła robocza z niższymi płacami i mniejszymi przywilejami socjalnymi. Zahamowano także podwyż-

ki płac (często stosując outsourcing lub przenosząc produkcję do krajów o niskich płacach, jak Chiny i Indie, czy też grożąc, że się to zrobi). Dostawcy i ich pracownicy również byli maksymalnie wykorzystywani – nieustająco obniżano ceny zamówień rządowych, a jednocześnie naciskano na rząd, by obniżył podatki dla firm i/lub wprowadził większe dotacje dla biznesu. W rezultacie drastycznie wzrosły nierówności dochodowe (zob. [Rzecz 13](#)). Znakomita większość amerykańskiej i brytyjskiej populacji mogła skosztować z (pozornego) dobrobytu rodzącego się w tym, jak mogłoby się wydawać, niekończącym się boomie (którego kres oczywiście nastąpił w 2008 roku), jedynie dzięki zadłużaniu się na niespotykaną dotąd skalę.

Już sama redystrybucja dochodów – względna obniżka płac przy wzroście zysków – była niekorzystna. Co gorsza, nieustający wzrost udziału zysków w dochodzie narodowym nie przełożył się na wzrost inwestycji (zob. [Rzecz 13](#)). Inwestycje, jako udział narodowej produkcji USA, właściwie spadły, a nie wzrosły – z 20,5 procent w latach 80. do 18,7 procent w latach 1990–2009. Byłoby to do zaakceptowania, jeśli niższą stopę inwestycji skompensowałoby bardziej efektywne wykorzystanie kapitału, co wytworzyłoby wyższy wzrost. Jednak roczna stopa wzrostu dochodu na głowę mieszkańca USA spadała: z około 2,6 w latach 60. i 70., do 1,6 procent między rokiem 1990 i 2009 – czyli w okresie rozkwitu kapitalizmu udziałowców. W Wielkiej Brytanii, gdzie zachodziły podobne zmiany w funkcjonowaniu korporacji, stopy wzrostu dochodu *per capita* spadły z 2,4 procent w dekadzie lat 60., kiedy kraj rzekomo cierpiał z powodu „brytyjskiej choroby”, do 1,7 procent w latach 1990–2009. Zatem zarządzanie firmami w interesie udziałowców nie pomaga gospodarce nawet w ujęciu przeciętnym (czyli nawet wtedy, gdy abstrahuje się od wzmagającej się redystrybucji dochodu na rzecz bogatych).

To nie wszystko. Najgorsza rzecz związana z maksymalizacją wartości dla akcjonariuszy polega na tym, że nie służy ona nawet samej firmie. Najłatwiejszym sposobem, by maksymalizować zysk firmy, jest zredukowanie jej kosztów, bo podnoszenie przychodów jest coraz trudniejsze. Koszty redukuje się tnąc wydatki na płace przez likwidowanie miejsc pracy i ograniczając wydatki kapitałowe dzięki minimalizacji inwestycji. Wytwarzanie wyższego zysku to zaledwie początek procesu maksymalizacji wartości dla udziałowców. Jak największa część wytworzonego w ten sposób zysku musi zostać oddana udziałowcom w postaci wyższej dywidendy. Może też zostać przeznaczona na wykup akcji własnych, co winduje ich cenę i pośrednio prowadzi do jeszcze większej redystrybucji zysków na rzecz udziałowców (którzy mogą mieć wyższe zyski kapitałowe, jeśli zdecydują się na sprzedaż części swoich akcji). Wysokość skupu akcji własnych w USA przez dekady poprzedzające lata 80. nie przekraczała 5 procent korporacyjnych zysków, ale odsetek ten wzrastał, by osiągnąć ogromną wartość 90 procent w roku 2007 i absurdalne 280 procent w 2008⁶. William Lazonick, amerykański ekonomista biznesu, ocenia, że gdyby GM nie wydało tych 20,4 miliarda dolarów – które zostały przeznaczone w latach 1986–2002 na wykup akcji własnych – i włożyłoby je do banku (z 2,5 procentowym rocznym zyskiem po opodatkowaniu), to nie miałyby problemu ze znalezieniem 35 miliardów potrzebnych w 2009 na to, żeby obronić firmę przed bankructwem⁷. I na całym tym szaleństwie zysków ogromnie korzystają zawodowi menadżerowie, bo sami posiadają wiele akcji dzięki opcjom na ich zakup, stanowiącym część ich uposażenia.

To wszystko szkodzi perspektywom firmy w długim okresie. Likwidacja miejsc pracy niekiedy prowadzi do krótkoterminowego wzrostu produktywności, ale może mieć negatywne konsekwencje w dłuższym okresie. Mniejsza liczba pracowników oznacza zwiększoną intensywność pracy, co sprawia, że pracownik staje się zmęczony i bardziej podatny na popełnianie błędów. To z kolei obniża jakość produktu, a zatem i reputację firmy. Co istotniejsze, niższe poczucie bezpieczeństwa, które bierze się z nieustającego zagrożenia zwolnieniami, zniechęca pracowników do zdobywania umiejętności potrzebnych danej firmie, podkopując jej potencjał produkcyjny. Wyższe dywidendy i wykup własnych akcji obniżają poziom zysków nierozdzielonych, które są głównym źródłem inwestycji w USA i w innych bogatych krajach kapitalistycznych, zatem obniżają też poziom tych ostatnich. W krótkim okresie ograniczenie inwestycji może nie być odczuwalne, ale w długim oznacza po prostu technologiczne zacofanie firmy i zagraża jej przetrwaniu.

Ale czy akcjonariusze mieliby ignorować wszystkie te problemy? Czyż to nie oni, jako właściciele firmy, mają najwięcej do stracenia, jeśli ta, w dłuższym okresie, upadnie? Czy celem kogoś, kto posiada jakieś aktywa – niech to będzie dom, kawałek ziemi czy firma – nie jest utrzymanie ich najwyższej długookresowej produktywności? Skoro jednak właściciele na to pozwalają – powiedzieliby obrońcy *status quo* – to dlatego, że tego właśnie chcą, niezależnie od tego, jak szalone mogłoby się to wydawać w oczach postronnych obserwatorów.

Niestety, pomimo tego, że udziałowcy są prawnymi właścicielami firmy, to właśnie oni spośród różnych interesariuszy są najmniej oddani celowi długoterminowej żywotności firmy. Dzieje się tak dlatego, że to oni mogą wyjść z niej najłatwiej. Wystarczy jedynie, że sprzedadzą swoje udziały – w razie konieczności z niewielką stratą – jeśli tylko będą na tyle sprytni, by nie trzymać się przegranej sprawy zbyt długo. W odróżnieniu od nich, pozostałym interesariuszom, takim jak pracownicy czy dostawcy, dużo trudniej opuścić firmę i zaangażować się w innym miejscu, bo najprawdopodobniej zgromadzili umiejętności i wyposażenie kapitałowe (w przypadku dostawców) odpowiednio dla firm, z którymi współpracują. Zatem im bardziej zależy na przetrwaniu firmy w długim okresie niż większości udziałowców. Dlatego maksymalizacja wartości dla udziałowców nie służy ani firmie, ani reszcie gospodarki.

Najlepszy pomysł na świecie

Instytucja ograniczonej odpowiedzialności umożliwiła ogromny postęp w ludzkiej produktywności, pozwalając na gromadzenie wielkich ilości kapitału właśnie dlatego, że dawała udziałowcom możliwość łatwego wyjścia, redukując w ten sposób ryzyko, jakie wiąże się z każdą inwestycją. Jednocześnie właśnie ta łatwość wyjścia czyni udziałowców mało odpowiedzialnymi strażnikami przyszłości firmy w dłuższym okresie.

Dlatego też większość bogatych krajów spoza anglosaskiego świata próbuje ograniczyć wpływ swobodnego przepływu udziałowców pomiędzy firmami i utrzymuje (a nawet tworzy) grupy stałych czy długoterminowych interesariuszy (łącznie z niektórymi udziałowcami) za pomocą różnych środków formalnych i nieformalnych. W wielu kra-

jach rząd utrzymuje znaczące udziały we własności kluczowych przedsiębiorstw – albo bezpośrednio (na przykład Renault we Francji czy Volkswagen w Niemczech), albo pośrednio przez posiadanie państwowych banków (na przykład we Francji czy w Korei) – i działa jako aktywny akcjonariusz. Jak już wspomniano, kraje takie jak Szwecja zezwalają na zróżnicowane prawa głosu dla różnych rodzajów akcji, co umożliwiło rodzinom założycielskim pozyskiwanie kapitału, przy jednoczesnym zachowaniu kontroli nad korporacjami. W niektórych krajach istnieją w strukturach zarządzających formalne reprezentacje pracowników, którzy są bardziej długookresowo zorientowani niż płynni udziałowcy (na przykład obecność przedstawicieli związków zawodowych w radach nadzorczych w Niemczech). W Japonii firmy zminimalizowały wpływ płynnych udziałowców przez stosowanie własności krzyżowej wśród zaprzyjaźnionych firm. Choć również w tych krajach zawodowi menadżerowie preferują model maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy – ze względu na oczywiste korzyści, jakie mogliby dzięki niemu odnieść – to zawiązywanie „nieświętego przymierza” jest tam znacznie utrudnione.

Firmom pozostającym pod silnym wpływem lub całkowitą kontrolą interesariuszy zorientowanych na ich sytuację w długim okresie nie jest tak łatwo wykorzystywać pracowników, zerować na dostawcach, zaniedbywać inwestycje i transferować zyski na wypłaty dywidend i wykup akcji – tak jak robią to firmy amerykańskie i brytyjskie. Oznacza to, że w dłuższej perspektywie mogą one wykazywać większą zdolność do przetrwania niż firmy amerykańskie oraz brytyjskie. Pomyślmy choćby o tym, jak General Motors roztrwoiła swoją absolutnie dominującą pozycję w światowym przemyśle samochodowym i w końcu zbankrutowała, jednocześnie plasując się na czele stawki pod względem maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy, dzięki nieustannemu zmniejszaniu zatrudnienia i powstrzymywaniu się od inwestowania (zob. [Rzecz 18](#)). Słabość strategii zarządu GM, zorientowanej na krótki okres, była już oczywista przynajmniej od końca lat 80., ale stosowano ją nadal, aż do bankructwa w 2009 roku, bo uszczęśliwiała ona udziałowców, choć jednocześnie osłabiała firmę.

Prowadzenie firmy w interesie niestałych akcjonariuszy jest nie tylko niesprawiedliwe, ale też nieskuteczne. I to nie tylko dla krajowej gospodarki, ale też dla samej firmy. Jak niedawno wyznał Jack Welch, koncepcja wartości dla akcjonariuszy to najprawdopodobniej „najgłupszy pomysł na świecie”.

Rzecz 3

Większość ludzi w bogatych krajach zarabia więcej niż powinna

Co ci mówią

W gospodarce rynkowej ludzie wynagradzani są stosownie do swojej produktywności. Wrażliwym lewicowcom być może trudno jest się pogodzić z faktem, że Szwed dostaje za tę samą pracę pięćdziesiąt razy tyle co mieszkaniec Indii, ale rozbieżność ta stanowi odzwierciedlenie różnicy ich produktywności. Próby jej zredukowania w sztuczny sposób – na przykład przez wprowadzenie płacy minimalnej w Indiach – prowadzą jedynie do tego, że indywidualne talenty i wysiłki nagradzane są niesprawiedliwie i nieefektywnie. Tylko wolny rynek pracy wynagradza ludzi efektywnie i sprawiedliwie.

Czego ci nie powiedzą

Różnice w wynagrodzeniach między bogatymi i biednymi krajami istnieją przede wszystkim z powodu kontroli imigracji, a nie zróżnicowania indywidualnej produktywności. Gdyby migracje były nieograniczone, większość pracowników w bogatych krajach mogłaby zostać zastąpiona przez pracowników z biednych krajów i tak właśnie by się stało. Innymi słowy, wysokość wynagrodzeń w dużym stopniu jest określana politycznie. Inną sprawą jest to, że biedne kraje są biedne nie z powodu swoich biednych obywateli – wielu z nich wygrałoby w konkurencji ze swoimi odpowiednikami z bogatych krajów – ale z powodu swoich bogatych obywateli, większość których przegrałaby w takim porównaniu. Nie oznacza to jednak, że bogaci w bogatych krajach mogą poklepać się po plecach w uznaniu dla swojej indywidualnej błyskotliwości. Ich wysoka produktywność jest możliwa tylko dlatego, że historycznie odziedziczyli zbiorowe instytucje, które służą im wsparciem. Jeśli chcemy stworzyć naprawdę sprawiedliwe społeczeństwo, powinniśmy odrzucić mit, że wszystkim nam płaci się tyle, ile jesteśmy warci jako jednostki.

Jedź prosto... albo omiń krowę (rykszę też)

Kierowca autobusu w New Delhi zarabia około 18 rupii na godzinę. Kierowca w Sztokholmie zarabia około 130 koron, co latem 2008 roku odpowiadało w przybliżeniu 870 rupiom. Innymi słowy, szwedzki kierowca zarabia prawie pięćdziesiąt razy więcej od jego indyjskiego odpowiednika.

Ekonomia wolnorynkowa mówi nam, że jeśli coś jest droższe od porównywalnego

produktu, to znaczy, że jest lepsze. Innymi słowy, na wolnych rynkach produkty (w tym usługa pracy) są wyceniane na tyle, na ile zasługują. Zatem skoro szwedzki kierowca – nazwijmy go Sven – zarabia pięćdziesiąt razy więcej niż indyjski kierowca – nazwijmy go Ram – to oznacza, że Sven jako kierowca jest pięćdziesiąt razy bardziej produktywny niż Ram.

W krótkim okresie, jak przyznają niektórzy (choć nie wszyscy) wolnorynkowi ekonomiści, ludzie mogą płacić nadmiernie wysoką cenę za jakiś produkt z powodu okresowego szaleństwa czy mody. Płacili na przykład absurdalne sumy za owe „toksyczne aktywa” podczas ostatniego boomu finansowego (który przeszedł w największą recesję od czasów Wielkiego Kryzysu), bo ulegli spekulacyjnej gorączce. Jednak, jak tłumaczą ekonomiści, coś takiego nie może trwać długo, bo ludzie prędzej czy później zorientują się, jaka jest rzeczywista wartość danej rzeczy (zob. [Rzecz 16](#)). Podobnie będzie w przypadku, gdy pracownik o zbyt niskich kwalifikacjach jakimś cudem zdobędzie dobrze płatną pracę, dzięki oszustwu (na przykład sfabrykuje certyfikat) czy blefowaniu podczas rozmowy kwalifikacyjnej – wkrótce zostanie zwolniony i zastąpi go ktoś inny, bo szybko się wyda, że nie jest tak produktywny, jak sugerowałoby jego wynagrodzenie. Zatem, idąc tym tokiem rozumowania, skoro Sven zarabia pięćdziesiąt razy więcej niż Ram, to znaczy, że jego produktywność jest pięćdziesiąt razy wyższa.

Ale czy jest tak w rzeczywistości? Zacznijmy od pytania, czy to w ogóle możliwe, żeby ktoś prowadził autobus pięćdziesiąt razy lepiej niż ktoś inny? Nawet jeśli udałoby nam się jakoś znaleźć sposób pomiaru jakości prowadzenia samochodu – czy jest możliwa aż taka różnica w wydajności kierowców? Być może tak, jeśli porównamy zawodowych kierowców wyścigowych, na przykład Michaela Schumachera czy Lewisa Hamiltona, do jakiegoś osiemnastolatka, wykazującego się szczególnie słabą koordynacją, który dopiero co zrobił prawo jazdy. Jednak trudno mi jest sobie po prostu wyobrazić, jak jeden zawodowy kierowca autobusu może pracować pięćdziesiąt razy lepiej niż inny zawodowiec.

Co więcej, jeśli już, to prawdopodobnie Ram będzie miał znacznie większe umiejętności niż Sven. Sven może oczywiście być dobrym kierowcą jak na standardy szwedzkie, ale czy kiedykolwiek w życiu musiał on wymijać na jezdni krowę, co Ram robi regularnie? Przez większość czasu od Svena wymaga się, żeby jechał prosto (no dobrze, do tego powinien jeszcze znać kilka manewrów uniku, żeby poradzić sobie z pijanymi kierowcami w sobotnie wieczory), podczas gdy Ram musi prawie przez cały czas torować sobie drogę, gdy jedzie wśród zaprzęgów wołów, rykszy i rowerów, które wiozą skrzynki napakowane na trzy metry wysokości. Zatem, według logiki wolnorynkowej, to Ram powinien zarabiać więcej niż Sven, a nie odwrotnie.

Wolnorynkowy ekonomista mógłby na to odpowiedzieć, że Sven zarabia więcej, bo posiada więcej „kapitału ludzkiego”, to znaczy umiejętności i wiedzy zakumulowanych podczas edukacji i szkoleń. Istotnie, to prawie pewne, że Sven skończył szkołę średnią i ma za sobą 12 lat edukacji, podczas gdy Ram pewnie ledwie potrafi czytać i pisać po tym, jak przebrnął przez 5 lat szkoły w swojej wsi w Radżastanie.

Jednak niewiele z tego dodatkowego kapitału ludzkiego, który Sven zdobył podczas dodatkowych siedmiu lat edukacji, ma znaczenie dla prowadzenia autobusu (zob. [Rzecz 17](#)). Nie potrzebuje on wiedzy o ludzkich chromosomach albo na temat wojny Szwecji

z Rosją w 1809 roku, żeby dobrze prowadzić swój autobus. Dodatkowy kapitał ludzki Svena nie tłumaczy zatem tego, dlaczego zarabia on pięćdziesiąt razy więcej niż Ram.

Głównym powodem, dla którego Sven zarabia pięćdziesiąt razy więcej niż Ram jest, ujmując to wprost, protekcjonizm – szwedzcy pracownicy mają ochronę przed konkurencją pracowników z Indii oraz innych biednych krajów w postaci kontroli imigracji. Kiedy się nad tym zastanowić, nie ma powodu ku temu, by wszystkich szwedzkich kierowców autobusów albo nawet większości siły roboczej w Szwecji (czy w jakimkolwiek innym bogatym kraju), nie zastąpić jakimiś mieszkańcami Indii, Chińczykami czy Ghańczykami. Wielu tych obcokrajowców cieszyłoby się z ułamka pensji, jakie otrzymują szwedzcy pracownicy, a wszyscy potrafiliby pracować przynajmniej równie dobrze albo nawet lepiej. I nie mówimy tu wyłącznie o robotnikach nisko wykwalifikowanych, takich jak sprzątacze czy zamiatacze ulic. Ogromna liczba inżynierów, bankierów czy programistów, którzy mogliby z łatwością zastąpić swoich odpowiedników w Sztokholmie, Linköping czy Malmö, czeka w Szanghaju, Nairobi czy Quito. Nie są jednak w stanie wejść na szwedzki rynek pracy, bo nie mają możliwości swobodnej emigracji do Szwecji z powodu ograniczeń imigracyjnych. W efekcie pracownicy szwedzcy mogą żądać wynagrodzenia pięćdziesiąt razy wyższego niż pracownicy w Indiach, mimo że produktywność wielu z nich nie jest wyższa niż produktywność ich indyjskich kolegów.

Problem, którego nikt nie chce dostrzec

Nasza historia o kierowcach autobusów wskazuje na istnienie problemu, którego nikt nie chce dostrzec [*elephant in the room*]. Pokazuje, że standardy życia znakomitej większości ludzi w bogatych krajach zależą od istnienia najbardziej drakońskiej formy regulacji rynków pracy, czyli ograniczenia imigracji. Mimo tego wielu spośród ludzi mówiących o zaletach wolnego rynku jej nie dostrzega, pozostali zaś celowo ją ignorują.

W rzeczywistości, co już wcześniej uzasadniłem (zob. [Rzecz 1](#)), nie istnieje coś takiego jak wolny rynek. Ograniczenie imigracji jest doskonałym przykładem tego rodzaju regulacji rynku, których prawie nie potrafimy dostrzec w naszych rzekomo wolnorynkowych gospodarkach.

Choć ekonomiści narzekają na ustawodawstwo dotyczące minimalnej płacy, przepisy odnośnie ograniczenia godzin pracy i na różne „sztuczne” bariery wejścia na rynek pracy, to niewielu z nich choćby wspomina o polityce kontroli imigracji jako jednej z tych okropnych regulacji, które zakłócają działanie wolnego rynku. Prawie żaden z nich nie dopomina się jej zniesienia. Jeśli jednak byłiby konsekwentni, to powinni domagać się swobody imigracji. Fakt, że tak niewielu z nich to robi, dodatkowo dowodzi słuszności mojej tezy z *Rzeczy 1*, że granice rynku kreślone są politycznie i że ekonomiści wolnorynkowi są tak samo „polityczni” jak ci, którzy chcą rynek regulować.

Oczywiście krytykując niespójność myślenia wolnorynkowych ekonomistów w sprawie kontroli imigracji, nie argumentuję na rzecz jej zniesienia – nie muszę tego robić, bo ja wolnorynkowym ekonomistą po prostu nie jestem (jak już to mogliście zauważyć).

Rządy mają prawo decydować o tym, ilu imigrantów przyjmą i w jakich sektorach rynku pracy. Wszystkie społeczeństwa mają ograniczone możliwości przyjmowania imigrantów, którzy często wywodzą się z odmiennych środowisk kulturowych i byłoby niesłusznym wymagać, żeby jakieś państwo przekraczało swój limit. Zbyt szybki napływ imigrantów prowadzi nie tylko do nagłego wzrostu konkurencji na rynku pracy, ale także nadmiernie obciąża infrastrukturę materialną i socjalną, na przykład mieszkaniową, czy system opieki zdrowotnej, i wytwarza napięcia w stosunkach z miejscową populacją. Równie istotna, choć nie tak łatwo mierzalna, jest kwestia tożsamości narodowej. To mit – konieczny, ale jednak mit – że państwa mają niezmiennie tożsamości narodowe, których nie da się i nie powinno się zmieniać. Niemniej gdy w tym samym czasie przyjeżdża zbyt wielu imigrantów, społeczeństwu przyjmującemu może być trudno zachować spójność, co oznacza, że tempo i skalę imigracji należy kontrolować.

Nie chcę przez to powiedzieć, że nie da się poprawić polityk imigracyjnych obecnie stosowanych przez bogate kraje. Choć w każdym społeczeństwie zdolność do przyjmowania imigrantów jest ograniczona, nie jest jednak tak, że populacja jest stała. Społeczeństwa mogą decydować o tym, czy chcą być mniej lub bardziej otwarte na imigrantów, zmieniając społeczne postawy i politykę wobec imigracji. Również biorąc pod uwagę skład imigracji, większość bogatych krajów przyjmuje zbyt wielu „złych” – z punktu widzenia krajów rozwijających się – imigrantów. Niektóre państwa praktycznie sprzedają swoje paszporty według schematu, zgodnie z którym ci, którzy wnoszą ze sobą większą niż określoną wartość „inwestycyjną”, wpuszczani są prawie natychmiastowo. Taki układ tylko pogłębia niedobory kapitału, na które cierpi większość państw rozwijających się. Bogate kraje przyczyniają się również do drenażu mózgow z krajów rozwijających się, chętniej przyjmując osoby o wysokich kompetencjach. Są to ludzie, którzy mogliby bardziej przysłużyć się rozwojowi własnych krajów niż niewykwalifikowani imigranci, gdyby zostali tylko w swoich ojczyznach.

Czy biedne kraje są biedne z powodu swoich biednych obywateli?

Nasza historia o kierowcach nie tylko demaskuje mit o tym, że każdy otrzymuje sprawiedliwą płacę, której wysokość zależy od jego wartości na wolnym rynku. Pozwala nam również wyciągnąć naprawdę istotny wniosek odnośnie przyczyn biedy w krajach rozwijających się.

Wielu ludzi myśli, że biedne kraje są biedne z powodu swoich biednych obywateli. Rzeczywiście, bogacze w biednych krajach zazwyczaj winą za nędzę kraju obarczają ignorancję, lenistwo i pasywność biednych. Gdyby tylko ich rodacy pracowali jak Japończycy, dotrzymywali terminów jak Niemcy i byli innowacyjni jak Amerykanie – powie ci wiele z tych osób – kraj byłby przecież bogaty.

Biorąc pod uwagę arytmetykę, prawdą jest, że to biedni ludzie ciągną w dół dochód narodowy biednych krajów. Bogaci w biednych krajach nie za bardzo jednak zdają sobie sprawę z tego, że ich kraje są biedne nie z powodu swoich ubogich obywateli, ale z winy ich samych. Wracając do naszego przykładu kierowcy, główną przyczyną, dla której Sven zarabia pięćdziesiąt razy więcej niż Ram, jest to, że dzieli on swój rynek

pracy z ludźmi więcej niż pięćdziesiąt razy bardziej produktywnymi w porównaniu do ich hinduskich odpowiedników.

Choć przeciętna pensja w Szwecji jest około pięćdziesiąt razy wyższa niż przeciętna płaca w Indiach, to większość Szwedów z pewnością nie jest pięćdziesiąt razy bardziej wydajna od Hindusów. Wielu z nich, łącznie ze Svenem, jest prawdopodobnie niżej wykwalifikowanych. Pośród nich znajdują się jednak tacy – menadżerowie najwyższego szczebla, naukowcy i inżynierowie w takich przodujących na świecie firmach jak Ericsson, Saab i SKF – którzy są setki razy bardziej produktywni niż ich hinduscy odpowiednicy. Dlatego szwedzka wydajność narodowa w sumie jest około pięćdziesięciu razy wyższa niż indyjska.

Innymi słowy, biedni ludzie z biednych krajów dotrzymują kroku swoim odpowiednikom w biednych krajach. To bogaci z biednych krajów tego nie potrafią. To ich względnie niska produktywność sprawia, że ich kraje są biedne, więc ich zwyczajowe uskarżanie się na to, że żyją w biednych krajach z powodu wszystkich tych biednych ludzi, jest zupełnie nie na miejscu. Zamiast obwiniać swoich biednych o pograżanie ich krajów w nędzy, tamtejsi bogaci powinni zadać sobie pytanie o to, dlaczego nie potrafią pociągnąć swoich krajów w górę, tak jak robią to bogaci w krajach bogatych.

Na koniec słowo ostrzeżenia dla bogatych z bogatych krajów, aby nie byli z siebie zbyt zadowoleni, słysząc, że biedni ludzie w ich krajach są dobrze opłacani tylko dzięki kontroli imigracji i ich produktywności.

Nawet w sektorach, w których ludzie z bogatych krajów są rzeczywiście bardziej produktywni niż ich odpowiednicy z biednych, produktywność ta w dużej części zależy od systemu, a mniej od poszczególnych ludzi. Zazwyczaj nie jest po prostu tak, że w bogatych krajach są oni mądrzejsi i lepiej wykształceni i dlatego setki razy bardziej produktywni niż ich odpowiednicy w biednych krajach. Odnoszą sukces, bo żyją w gospodarkach, które dysponują lepszymi technologiami, mają lepiej zorganizowane firmy, lepsze instytucje i lepszą infrastrukturę materialną – czyli wszystkie te rzeczy, które w dużej mierze są produktami zbiorowych działań podejmowanych na przestrzeni pokoleń (zob. [Rzeczy 15](#) i [17](#)). Warren Buffet, słynny finansista, świetnie to ujął w telewizyjnym wywiadzie z 1995 roku: „Myślę, że społeczeństwo jest odpowiedzialne za bardzo znaczący procent moich zarobków. Gdyby ktoś mnie osadził w środku Bangladeszu, Peru, czy gdzieś tam, to przekonałby się, jak wiele mógłbym ze swoim talentem osiągnąć na nie-dobrej ziemi. Trzydzieści lat później walczyłbym o przeżycie. Pracuję w systemie rynkowym, który akurat dobrze nagradza to, co robię – nieproporcjonalnie dobrze”.

Wróciliśmy zatem do punktu wyjścia. To, jak ktoś jest wynagradzany za pracę, nie w pełni odzwierciedla to, ile ten ktoś jest wart. Większość ludzi w biednych i bogatych krajach zarabia tyle, ile zarabia, wyłącznie dzięki ograniczeniu imigracji. Nawet ci obywatele krajów bogatych, których nie da się łatwo zastąpić imigrantami – co pozwala twierdzić, że ich płaca naprawdę odzwierciedla ich wartość (choć tak być nie musi – zob. [Rzecz 14](#)) – są właśnie tak produktywni dzięki systemowi społeczno-gospodarczemu, w którym funkcjonują.

Powszechnie akceptowana teza, że jeśli tylko zostawisz rynki w spokoju, wówczas wszyscy będą otrzymywać odpowiednią, a zatem sprawiedliwą, płacę, w zależności od swojej osobistej wartości, to po prostu mit. Tylko jeśli pożegnamy się z tym mitem

i pojmimy polityczną naturę rynku i kolektywną naturę indywidualnej produktywności, będziemy mogli zbudować bardziej sprawiedliwe społeczeństwo, w którym – podejmując decyzję o tym, jak wynagradzać ludzi – bierze się pod uwagę również historyczne dziedzictwo i działania zbiorowe, a nie tylko indywidualne talenty i wysiłki.

Rzecz 4 Pralka bardziej zmieniła świat niż internet

Co ci mówią

Niedawna rewolucja w technologiach komunikacji, w postaci rozwoju internetu, fundamentalnie zmieniła to, jak funkcjonuje świat. Doprowadziła do „śmierci odległości”. W tak stworzonym „świecie bez granic” stare zasady dotyczące narodowych interesów gospodarczych i rola rządów krajowych straciły na znaczeniu. Ta rewolucja technologiczna definiuje erę, w której żyjemy. Jeśli kraje (albo firmy czy nawet jednostki) nie będą zmieniać się w podobnym tempie, zostaną zmiecione z powierzchni ziemi. My – jako jednostki, firmy czy państwa – będziemy musieli stać się jeszcze bardziej elastyczni, co wymaga większej liberalizacji rynków.

Czego ci nie powiedzą

Postrzegając zmiany, mamy tendencję do oceniania tych najbardziej nieodległych w czasie jako najbardziej rewolucyjnych. A to często mija się po prostu z prawdą. Niedawny postęp w technologiach komunikacji nie jest względnie tak rewolucyjny, jak to, co nastąpiło pod koniec XIX wieku – telegrafia kablowa. Co więcej, w kategoriach następstw ekonomicznych i społecznych, rewolucja internetowa nie jest (przynajmniej dotychczas) tak ważna, jak wynalezienie pralki i innych sprzętów domowych, które – znacząco redukując ilość wysiłku potrzebnego do utrzymania domu – pozwoliły kobietom wejść na rynek pracy i praktycznie zniósły takie zawody jak służba domowa. Nie powinniśmy „odwracać teleskopu”, kiedy patrzymy w przeszłość, nie doceniając starego, a przeceniając nowe. Prowadzi nas to do podejmowania rozmaitych błędnych decyzji dotyczących krajowej polityki gospodarczej, polityki firm i naszych własnych karier.

W Ameryce Południowej każdy ma służącą

Jedna z moich amerykańskich znajomych twierdzi, że podręcznik do nauki hiszpańskiego, z którego korzystała w latach 70., zawierał zdanie (oczywiście po hiszpańsku) mówiące, że „w Ameryce Południowej każdy ma służącą”.

Kiedy o tym pomyśleć, jest to logicznie niemożliwe. Bo czy służące w Ameryce Południowej też mają służące? Może istnieje jakiś schemat wymiany służących, o którym nie słyszałem i pracują one na zmiany jako swoje wzajemne służące, tak, że wszystkie mogą mieć kogoś do posługi. Nie sądzę.

Można się oczywiście domyślić, dlaczego amerykański autor mógł wpaść na takie

zdanie. W biednych krajach znacznie większy odsetek ludzi ma służących niż w krajach bogatych. Nauczyciel czy młody menadżer w małej firmie – mieszkaniec bogatego kraju – nie mógłby nawet marzyć o mieszkającej z nim służbie, ale ich odpowiednicy z biednych krajów zazwyczaj mają jednego lub dwóch służących. Trudno jest zdobyć dokładne dane, ale według statystyk MOP (Międzynarodowa Organizacja Pracy) szacuje się, że około 7–8 procent siły roboczej w Brazylii i 9 procent w Egipcie to ludzie zatrudnieni jako służba domowa. Dla Niemiec to odpowiednio 0,7 procent, dla USA – 0,6 procent, dla Anglii i Walii – 0,3 procent, 0,05 procent dla Norwegii i ledwie 0,005 procent dla Szwecji (wszystkie dane odnoszą się do lat 90., z wyjątkiem Niemiec i Norwegii, które dotyczą pierwszej dekady XXI wieku)⁸. Zatem Brazylia ma proporcjonalnie 12–13 razy więcej służby domowej niż USA, a Egipt 1800 razy więcej niż Szwecja. Nic dziwnego, że wielu Amerykanów myśli, że w Ameryce Południowej „każdy” ma służącą, a Szwed w Egipcie sądzi, że kraj jest szczególnie opanowany przez służbę domową.

Co ciekawe, udział służby domowej na rynku pracy w krajach, które dzisiaj są bogate, kiedyś był podobny do tego, jaki mają obecnie kraje rozwijające się. W 1870 roku w USA około 8 procent tych, którzy wykonywali „pracę zarobkową” stanowili domowi służący. Wskaźnik ten wynosił około 8 procent w Niemczech aż do 1890 roku, choć zaraz potem dość szybko zaczął spadać. W Anglii i Walii, gdzie kultura „służby” przetrwała dłużej niż w innych krajach z powodu silnej pozycji klasy lordów posiadających ziemię, wskaźnik ten był nawet wyższy – w latach 1850–1920 od 10 do 14 procent siły roboczej (z pewnymi wahaniami) stanowili ludzie zatrudnieni jako służba domowa. Rzeczywiście, kiedy czyta się powieści Agathy Christie pisane jeszcze w latach 30. XX wieku, można zauważyć, że to nie tylko prasowy baron – który zostaje zamordowany w swojej zamkniętej bibliotece – ma służbę, ale również biedna wdowa z klasy średniej, choć akurat ona ma pewnie tylko jedną służącą (zadającą się z nic niewartym mechanikiem samochodowym – jak się okazało, nieślubnym synem barona – która na stronie 111 też zostaje zamordowana, bo okazała się na tyle głupia, by wspomnieć o czymś, czego nie powinna była widzieć).

Główną przyczyną faktu, że w bogatych krajach jest znacznie mniej (oczywiście proporcjonalnie) służby domowej – choć oczywiście, zważywszy na kulturowe różnice między krajami o podobnym poziomie dochodu, to niejedyny tego powód – jest wyższa względna cena pracy. Wraz z rozwojem gospodarczym ludzie (a raczej usługi pracy, które oferują) stają się względnie drożsi niż „rzeczy” (zob. [Rzecz 9](#)). Na skutek tego w bogatych krajach służba domowa stała się dobrem luksusowym, na które mogą sobie pozwolić jedynie bogaci. A w krajach rozwijających się jest ona wciąż na tyle tania, że mogą korzystać z niej nawet ludzie z niższej klasy średniej.

Nadejście pralki

Niezależnie od zmian we względnych cenach „ludzi” i „rzeczy”, spadek udziału ludzi pracujących jako służba domowa w całkowitej liczbie zatrudnionych nie byłby w bogatych krajach tak gwałtowny w przeciągu ostatniego wieku, gdyby nie podaż całego zestawu domowych technologii, takich jak pralka. Bez względu na to, jak (względnie)

drogie byłoby wynajęcie ludzi do prania ubrań, sprzątania go, ogrzewania, gotowania i zmywania naczyń, wciąż by do tego ich zatrudniano, gdyby rzeczy tych nie mogły robić maszyny. Albo też trzeba byłoby spędzać wiele godzin robiąc to samemu.

Pralki zaoszczędziły nam mnóstwo czasu. Nie jest łatwo zdobyć dokładne dane, ale raport z badania przeprowadzonego w połowie lat 40. przez US Rural Electrification Authority podaje, że czas potrzebny na wypranie ponad 17 kg ubrań skrócił się sześciokrotnie (z 4 godzin do 41 minut), a czas ich prasowania dwuipółkrotnie (z 4,5 godzin do 1,75 godziny)⁹. Dostęp do bieżącej wody spowodował, że kobiety nie musiały spędzać wielu godzin na jej gromadzeniu (na co, według UNDP, w niektórych rozwijających się krajach przeznaczają się aż do dwóch godzin dziennie). Odkurzacze umożliwiły nam dokładniejsze sprzątanie naszych domów w ułamek czasu, który potrzebny był na to dawniej, kiedy trzeba było to robić miotłą i ścierką. Kuchenki gazowe/elektryczne i centralne ogrzewanie znacząco zredukowały czas poświęcany na ogrzewanie domów i gotowanie posiłków (zbieranie drewna na opał, rozpalamie kominka, podtrzymywanie jego płomienia i sprzątanie tego wszystkiego). Dziś wielu ludzi w bogatych krajach ma nawet zmywarkę, o której jej (przyszły) wynalazca, niejaki pan I. M. Rubinow, pracownik amerykańskiego departamentu rolnictwa, napisał w artykule opublikowanym w 1906 roku przez „Journal of Political Economy”, że będzie „prawdziwym dobrodziejstwem ludzkości”.

Pojawienie się artykułów gospodarstwa domowego jak i elektryczności, wody w kranach i gazu w rurach całkowicie zmieniło sposób życia kobiet i w konsekwencji także mężczyzn. Umożliwiło o wiele większej liczbie kobiet wejście na rynek pracy. Na przykład w USA odsetek zamężnych białych kobiet w wieku najwyższej aktywności zawodowej (35–44 lata), które pracowały poza domem, wzrósł z kilku procent pod koniec lat 90. XIX wieku do prawie 80 procent obecnie¹⁰. Zmieniło to również gwałtownie strukturę zatrudnienia kobiet, sprawiając – co wcześniej wyjaśniłem – że społeczeństwo mogło sobie poradzić, zatrudniając o wiele mniej służby domowej. Na przykład w latach 70. prawie 50 procent kobiet pracujących w USA zatrudnionych było jako „służące i kelnerki” (większość z nich możemy uznać raczej za służące niż kelnerki, bo jadałanie w restauracjach nie było wówczas bardzo popularne)¹¹. Większy udział w rynku pracy zdecydowanie podniósł status kobiety w rodzinie i społeczeństwie – ograniczając również faworyzowanie męskich potomków – i przyniósł większe inwestycje w edukację kobiet, co jeszcze zwiększyło uczestnictwo kobiet w rynku pracy. Nawet te wykształcone kobiety, które w końcu zdecydowały się zostać w domu z dziećmi, cieszą się w swoich rodzinach wyższym statusem, ponieważ – będąc w stanie samodzielnie się utrzymać – mogą w sposób wiarygodny zagrozić swoim partnerom rozstaniem. Wraz z pojawieniem się możliwości zatrudnienia poza domem wzrósł koszt utraconych korzyści związany z wychowywaniem dzieci, co sprawiło, że zaczęło ich się rodzić mniej. Wszystko to zmieniło tradycyjną dynamikę rodziny. Łącznie zmiany te są naprawdę potężne.

Nie twierdzą, rzecz jasna, że doszło do nich jedynie – a nawet przede wszystkim – w wyniku zmian technologii sprzętu gospodarstwa domowego. „Pigułka” i inne środki antykoncepcyjne – umożliwiając kobietom kontrolę liczby i momentu narodzin – wywarły silny wpływ na ich edukację i udział w rynku pracy. Istnieją także przyczyny nie związane z technologią. Nawet dysponując takimi samymi technologiami sprzętu do-

mowego, różne kraje mogą mieć różne stopy udziału kobiet w rynku pracy i struktury zatrudnienia, w zależności od społecznych zwyczajów dotyczących akceptowalności pracy kobiet z klasy średniej (biedne kobiety zawsze pracowały), zachęt podatkowych do pracy zawodowej, wychowywania dzieci czy dostępności usług opiekuńczych. Wziąwszy to wszystko pod uwagę, nadal prawdą pozostaje to, że bez pralki (oraz innych domowych technologii oszczędzających ludzką pracę) skala zmian roli kobiety w społeczeństwie i dynamiki życia rodzinnego nie byłyby aż tak gwałtowne.

Pralka bije internet

W porównaniu do zmian, jakie przyniosła ze sobą pralka (i reszta artykułów gospodarstwa domowego), wpływ internetu – choć wielu twierdzi, że całkowicie zmienił on świat – nie był aż tak przełomowy, przynajmniej jak do tej pory. Internet oczywiście zmienił sposób, w jaki człowiek spędza czas po pracy – surfuje w sieci, czatuje z przyjaciółmi na Facebooku, rozmawia z nimi przez Skype’a, gra w gry komputerowe z osobami siedzącymi 8 tysięcy kilometrów dalej i licho wie, co jeszcze. Znacząco poprawił również skuteczność wyszukiwania informacji o ubezpieczeniach, wakacjach, restauracjach, a coraz częściej nawet o cenie brokułów czy szamponu.

Jednak jeśli chodzi o procesy produkcyjne, to nie jest jasne, czy wpływ internetu był tak rewolucyjny. Z pewnością w niektórych przypadkach internet głęboko zmienił sposób pracy. Wiem to z własnego doświadczenia. Dzięki internetowi mogłem napisać całą książkę razem z moją przyjaciółką, profesor Ilene Grabel, która wykłada w Denver, Kolorado, spotykając się z nią twarzą w twarz tylko raz i wykonując jedną lub dwie rozmowy przez telefon¹². Jednak w przypadku wielu innych ludzi internet nie miał zbyt dużego wpływu na ich wydajność. W badaniach starano się wykazać pozytywny wpływ internetu na całkowitą produktywność. Jak ujął to Robert Solow, laureat Nagrody Nobla z ekonomii, „dowody można znaleźć wszędzie, tylko nie w liczbach”.

Możecie pomyśleć, że moje porównanie jest niesprawiedliwe. Sprzęt gospodarstwa domowego, o którym wspominałem, miał przynajmniej kilkadziesiąt lat, niekiedy cały wiek, na to, by jego magia zadziałała, podczas gdy internet – zaledwie dwadzieścia. Po części to prawda. Wybitny historyk nauki, David Edgerton, zauważył w swojej fascynującej książce, *The Shock of the Old – Technology and Global History Since 1900*, że maksymalne wykorzystanie technologii, a zatem i maksymalny jej wpływ, zostaje niekiedy osiągnięte dziesięciolecia po jej wynalezieniu. Ale nawet w kategoriach bezpośredniego wpływu wątpię, czy internet jest tak rewolucyjną technologią, jak uważa wielu z nas.

Telegraf wygrywa z internetem

Tuż przed inauguracją usługi transatlantyckiego telegrafu w 1866 roku, przesłanie wiadomości na drugą stronę „stawu” zajmowało około trzech tygodni – tyle czasu potrzebowały okręty, żeby przepłynąć Atlantyk. Nawet nadanie jej „ekspresem”, okrętem parowym (które nie były powszechne aż do lat 90. XIX wieku), wymagało dwóch tygodni

(rekordowo szybkie pokonanie oceanu zajmowało w tamtych czasach około ośmiu do dziewięciu dni).

Dzięki telegrafowi czas przesłania wiadomości, powiedzmy składającej się z 300 słów, został skrócony do siedmiu czy ośmiu minut. Niekiedy odbywało się to jeszcze szybciej. 4 grudnia 1861 roku „New York Times” doniósł, że wystąpienie Abrahama Lincolna na temat stanu państwa, o długości 7578 słów, przesłano z Waszyngtonu do reszty kraju w ciągu 92 minut, czyli ze średnią 82 słów na minutę, co pozwoliłoby na wysłanie wiadomości składającej się z 300 słów w czasie krótszym niż cztery minuty. Ale to był rekord, przeciętne tempo bardziej zbliżało się do poziomu około 40 słów na minutę, czyli 7,5 minuty na 300 słów. To redukcja z dwóch tygodni do 7,5 minuty, czyli około 2500-krotna.

Internet skrócił czas przesłania wiadomości złożonej z 300 słów z 10 sekund za pośrednictwem faksu do, powiedzmy, dwóch sekund – ale to ledwie 5 razy mniej. Skrócenie czasu dzięki wykorzystaniu internetu jest większe dla dłuższych wiadomości – dokument składający się, powiedzmy, z 30 000 słów można przesłać w 10 sekund (uwzględniając to, że musi on zostać załadowany), zaś wysłanie jego faksem trwałoby ponad 16 minut (czyli 1000 sekund). To oznacza stukrotne przyspieszenie transmisji – bez porównania z redukcją rzędu 2500 razy, którą osiągnięto dzięki telegrafowi.

Internet ma oczywiście inne rewolucyjne cechy. Pozwala nam szybko przesyłać zdjęcia (czego nie potrafił nawet telegraf ani telefon, w związku z czym trzeba było polegać na transporcie fizycznym). Można mieć do niego dostęp w wielu miejscach, nie tylko na poczcie. Co najważniejsze, używając go, możemy szukać potrzebnych nam informacji w ogromnej liczbie źródeł. Niemniej w kategoriach samego przyspieszenia prędkości, internet nie jest nawet w przybliżeniu tak rewolucyjnym wynalazkiem jak skromna kablowa (nawet nie bezprzewodowa) telegrafia.

Znacznie przeceniamy wpływ internetu tylko dlatego, że akurat teraz mamy z nim do czynienia. Nie tylko my tak mamy. Ludzie fascynują się najnowszymi i najłatwiej zauważalnymi technologiami. Już w 1944 roku George Orwell krytykował osoby, które nadmiernie ekscytowały się „zniesieniem dystansu” i „zniknięciem granic” dzięki aeroplanowi i radiu.

Spojrzenie z dystansu

Kogo to obchodzi, że ludzie niesłusznie myślą, że internet ma większe znaczenie niż telegraf czy pralka? Dlaczego to takie ważne, że największe wrażenie robią na ludziach najświeższe zmiany?

Nie miałyby to większego znaczenia, gdyby to zakłócenie perspektywy było tylko kwestią ludzkich opinii. Ma ono jednak realny wpływ na życie, bo przynosi skutek w postaci błędnego wykorzystywania ograniczonych zasobów. Fascynacja rewolucją ICT (teleinformatyczną), której uosobieniem jest internet, sprawiła, że niektóre bogate kraje – zwłaszcza USA i Wielka Brytania – doszły do błędnego wniosku, iż wytwarzanie dóbr jest do tego stopnia „przestarzałe”, że powinny one spróbować żyć jedynie z idei. Jak wyjaśniam w *Rzeczy 9*, taka wiara w „społeczeństwo postindustrialne” skłoniła te

kraje do lekceważenia sektora wytwórczego, co miało negatywne konsekwencje dla ich gospodarek.

Co jeszcze bardziej niepokojące, fascynacja internetem ludzi w bogatych krajach sprawiła, że społeczność międzynarodowa nabawiła się troski o „cyfrowy podział” między bogatymi i biednymi krajami. Skłoniło to firmy, fundacje charytatywne i poszczególne osoby do przeznaczania pieniędzy na rzecz wyposażenia krajów rozwijających się w sprzęt komputerowy i infrastrukturę internetową. Można jednak zadać pytanie, czy kraje rozwijające się właśnie tego potrzebują najbardziej? Być może darowizny pieniężne na mniej modne sprawy, jak kopanie studni, rozwój sieci elektrycznej i produkcję tańszych pralek, w większym stopniu poprawiłyby jakość ludzkiego życia niż obdarowanie każdego dziecka laptopem czy organizowanie w wiosce centrum internetowego. Nie chcę przez to powiedzieć, że te rzeczy na pewno nie są ważniejsze, lecz że wielu darczyńców pośpieszne przystąpiło do modnych programów, choć nie sprawdziło dokładnie, jakie byłyby długookresowe koszty i korzyści alternatywnego wykorzystania ich pieniędzy.

Ponadto fascynacja nowością sprawiła, że ludzie doszli do przekonania, iż niedawne zmiany w technologiach komunikacji i transporcie są tak rewolucyjne, że teraz żyjemy w „świecie bez granic”, jak brzmi tytuł słynnej książki Kenichiego Ohmae, japońskiego guru biznesu¹³. W konsekwencji wielu ludzi uwierzyło w przeciągu ostatnich dwudziestu lat, że cokolwiek dzisiaj by się nie zmieniało, dokonało się to skutkiem monumentalnego postępu technologicznego, któremu sprzeciwianie się byłoby czymś w rodzaju próby zawrócenia wskazówek zegara. Wierząc w taki świat, wiele rządów usunęło, z kiepskim rezultatem, niektóre z bardzo potrzebnych regulacji dotyczących międzynarodowego przepływu kapitału, pracy i dóbr (zob. na przykład [Rzeczy 7](#) i [8](#)). A jednak, jak wykazałem, ostatnie zmiany w tych technologiach nawet się nie zbliżają w swej rewolucyjności do podobnych zmian, które dokonały się sto lat temu. Tak naprawdę sto lat temu świat był o wiele bardziej zglobalizowany niż od lat 60. do 80. XX wieku, mimo że dysponował znacznie gorszymi technologiami komunikacji i transportu. Było tak dlatego, że w tym drugim okresie rządy, zwłaszcza te najsilniejsze, wierzyły po prostu w surowsze regulacje przepływów międzynarodowych. O stopniu globalizacji (czyli innymi słowy, otwartości krajów) zdecydowała bardziej polityka niż technologia. Jeśli jednak pozwolimy na to, by fascynacja najnowszą rewolucją technologiczną zaburzyła naszą perspektywę, nie będziemy w stanie dostrzec tego wszystkiego i skończymy forsując błędną politykę.

Zrozumienie trendów technologicznych jest naprawdę istotne dla właściwego planowania polityki gospodarczej zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym (również w kontekście decyzji dotyczących kariery zawodowej na poziomie jednostek). Jednak nasza fascynacja tym, co najnowsze i niedocenienie tego, co już stało się powszechne, może prowadzić i prowadzi nas w wielu złych kierunkach. Przyznaję, że celowo prowokacyjnie wysuwam tę tezę stawiając skromną pralkę automatyczną przeciw internetowi, ale moje przykłady miały pokazać, że siły technologiczne kształtowały wydarzenia gospodarcze i społeczne w kapitalizmie w dużo bardziej skomplikowany sposób, niż zazwyczaj się uważa.

Rzecz 5

Oczekuj po ludziach najgorszego, a dostaniesz to, co najgorsze

Co ci mówią

Słynne jest zdanie autorstwa Adama Smitha: „Nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes”. Rynek świetnie wykorzystuje energię samolubnych jednostek, które myślą tylko o sobie (i co najwyżej jeszcze o swoich rodzinach), by budować społeczną harmonię. Komunizm upadł, bo zaprzeczał istnieniu tego ludzkiego instynktu i zarządzał gospodarką z założeniem, że wszyscy są bezinteresowni, a przynajmniej w wysokim stopniu altruistyczni. Musimy oczekiwać po ludziach najgorszego (to znaczy, że myślą oni tylko o sobie), jeśli mamy zbudować trwały system gospodarczy.

Czego ci nie powiedzą

Pragnienie własnej korzyści to najsilniejsza cecha większości ludzkich istot. A jednak nie tylko nim się kierujemy. Bardzo często nawet nie stanowi ono naszej głównej motywacji. Gdyby świat był pełen szukających własnej korzyści jednostek – takich jakie możemy spotkać w podręcznikach do ekonomii – to by się zatrzymał, bo spędzalibyśmy większość czasu oszukując, usiłując złapać oszustów i wymierzając kary złapanym. Świat działa tak jak działa tylko dlatego, że ludzie nie są jednostkami dążącymi wyłącznie do uzyskania jak największych korzyści – a za takich właśnie uznaje ich wolnorynkowa ekonomia. Musimy zaprojektować system gospodarczy, który – uwzględniając to, że ludzie często bywają samolubni – będzie w pełni czerpał z innych ludzkich motywacji, uwalniając w nich to, co najlepsze. Bardzo możliwe, że oczekując po ludziach najgorszego, wydobędziemy z nich po prostu to, co najgorsze.

Jak (nie) prowadzić firmy

W połowie lat 90. byłem w Japonii na konferencji pod tytułem „Wschodnioazjatycki cud gospodarczy”, zorganizowanej przez Bank Światowy. W debacie po jednej stronie stali ludzie tacy jak ja, którzy uważali, że rząd – działając wbrew sygnałom rynku oraz chroniąc i subsydiując przemysły, na przykład samochodowy czy elektroniczny – odegrał pozytywną rolę w historii wschodnioazjatyckiego wzrostu. Po drugiej stronie stali ekonomiści wspierający Bank Światowy, którzy twierdzili, że interwencje rządowe w najlepszym razie nie miały znaczenia, w najgorszym zaś uczyniły więcej złego niż do-

brego we Wschodniej Azji. Co istotniejsze, dodawali, nawet jeśli to byłaby prawda, że wschodnioazjatycki cud cokolwiek zawdzięczał interwencji rządowej, nie oznacza to, że polityka stosowana przez kraje Azji Wschodniej powinna być zalecana innym krajom. Urzędnicy, którzy tworzą politykę są (jak my wszyscy) podmiotami dążącymi do zaspokajania własnych potrzeb, bardziej zainteresowanymi – podkreślano – powiększaniem własnej władzy i prestiżu niż dbaniem o interes narodowy. Tłumaczyli, że interwencja państwa zadziałała w Azji Wschodniej jedynie dlatego, że kraje tego regionu z powodów historycznych (których nie musimy tutaj zgłębiać) dysponowały wyjątkowo bezinteresownymi i kompetentnymi biurokratami. Nawet niektórzy ekonomiści, wspierający aktywną rolę rządu, przyznali temu rację.

Pewien wytwornie wyglądający japoński dżentelmen, przysłuchujący się tej dyskusji wśród publiczności, uniósł rękę. Przedstawiwszy się jako jeden z głównych dyrektorów zarządzających Kobe Steel, wówczas czwartego największego producenta stali w Japonii, skarcił ekonomistów za brak zrozumienia współczesnej biurokracji czy to rządowej, czy sektora prywatnego.

Dyrektor firmy Kobe Steel powiedział (oczywiście parafrazuję jego słowa): „Przykro mi to mówić, ale wy, ekonomiści, nie rozumiecie, jak działa świat. Mam doktorat z metalurgii, w Kobe Steel pracuję od prawie trzydziestu lat, zatem wiem co nieco o produkcji stali. Moja firma jest jednak teraz tak duża i skomplikowana, że nawet ja nie rozumiem połowy rzeczy, które się w niej dzieją. Co do innych menadżerów – z doświadczeniem w rachunkowości i marketingu – oni w zasadzie wiedzą niewiele. Mimo to nasz zarząd rutynowo akceptuje większość projektów przedstawianych przez naszych pracowników, bo wierzymy, że oni pracują na rzecz firmy. Gdybyśmy zakładali, że wszyscy są tam dla promocji własnego interesu i kwestionowalibyśmy motywacje naszych pracowników, firma by stanęła, bo poświęcalibyśmy cały czas analizie propozycji, których tak naprawdę nie rozumiemy. Po prostu nie da się prowadzić dużej biurokratycznej organizacji czy to będzie Kobe Steel, czy rząd, założywszy, że wszyscy w niej działają tylko na własną korzyść”.

To jedynie anegdota, ale silnie świadczy o ograniczeniach standardowej teorii ekonomicznej, która zakłada, że interes własny to jedyna ludzka motywacja, która się liczy. Pozwolę sobie rozwinąć tę myśl.

Samolubni rzeźnicy i piekarze

Ekonomia wolnorynkowa wychodzi od założenia, że wszystkie podmioty gospodarcze są samolubne, jak podsumował to Adam Smith w swojej ocenie rzeźnika, piwowara i piekarza. Jej zwolennicy utrzymują, że piękno systemu rynkowego polega na tym, że przekształca on to, co może wydawać się najgorszym aspektem ludzkiej natury – dbałość o własny interes, albo jeśli wolisz, chciwość – w coś produktywnego i społecznie korzystnego.

Biorąc pod uwagę ich samolubną naturę, sprzedawcy będą próbowali z ciebie zdrzeć, pracownicy zrobią wszystko, żeby obijać się w pracy, a zawodowi menadżerowie będą usiłowali maksymalizować swoje pensje i prestiż zamiast zysków, które trafiają

w ręce udziałowców, a nie ich własne. Niemniej potęga rynku – jeśli całkowicie nie wyeliminuje takich zachowań – narzuci im surowe ograniczenia: sprzedawcy nie będą oszukiwać, mając za rogiem konkurencję; pracownicy nie ośmielą się spowalniać pracy, wiedząc, że łatwo znaleźć dla nich zastępstwo; menadżerowie, funkcjonując na tętniącej życiem giełdzie papierów wartościowych, nie mogą kantować, bo wytwarzając mniejsze zyski – a więc i niższe ceny akcji – będą ryzykowali utratę swoich stanowisk pracy wskutek przejęcia firmy.

Dla ekonomistów wolnorynkowych pracownicy sektora publicznego – politycy i rządowi biurokraci – stanowią pod tym względem wyzwanie jedyne w swoim rodzaju. Nie da się ograniczyć ich pogoni za prywatnymi korzyściami do rozsądnego poziomu, bo nie są oni poddani działaniu dyscypliny rynku. Politycy w pewnym sensie stanowią dla siebie konkurencję, ale wybory odbywają się tak rzadko, że ich dyscyplinujący skutek jest ograniczony. Co za tym idzie, mają szerokie możliwości prowadzenia takiej polityki, która powiększy ich władzę i pozwoli zgromadzić dobytek kosztem dobra publicznego. Jeśli zaś chodzi o zawodowych urzędników, dysponują oni jeszcze większymi możliwościami działania na rzecz własnego interesu. Nawet jeśli ich polityczni szefowie, czyli politycy, próbują zmuszać ich do realizacji polityki odpowiadającej oczekiwaniom elektoratu, urzędnicy mogą zawsze mydlić im oczy i manipulować nimi, co błyskotliwie ukazał serial komediowy BBC, *Tak, panie premierze* oraz jego *sequel*, *Tak, panie ministrze*. Co więcej, zawodowi biurokraci, w odróżnieniu od polityków, jeśli nawet nie piastują swoich stanowisk dożywotnio, są przynajmniej mocno zabezpieczeni w miejscach pracy, dlatego mogą przeczekać swoich politycznych szefów po prostu opóźniając działania. Oto sedno troski wyrażonej przez ekonomistów Banku Światowego podczas spotkania w Japonii, o którym wspomniałem na początku tej *Rzeczy*.

W związku z tym ta część gospodarki, która jest kontrolowana przez polityków i biurokratów, powinna być – zgodnie z zaleceniami ekonomistów wolnorynkowych – jak najmniejsza. Deregulacja i prywatyzacja, zgodnie z tym poglądem, są nie tylko efektywne w sensie ekonomicznym, ale też stanowią wyraz politycznej wrażliwości, bo minimalizują prawdopodobieństwo tego, że państwo będzie wykorzystywane przez funkcjonariuszy publicznych jako narzędzie wspierania własnych interesów kosztem społeczeństwa. Niektórzy – zwolennicy koncepcji nowego zarządzania publicznego [*new public management*] – posuwają się nawet dalej i zalecają poddanie samego rządu pełniejszemu działaniu sił rynkowych: wyższemu uzależnieniu wysokości płacy od wyników i szerszemu stosowaniu krótkoterminowych umów dla urzędników, częstszemu kontraktowaniu usług publicznych na zewnątrz, aktywniejszej wymianie personelu między sektorem publicznym i prywatnym.

Może aniołami nie jesteśmy, ale...

Założenie samolubnego indywidualizmu, leżące u podstaw ekonomii wolnorynkowej, dość dobrze rezonuje z naszym osobistym doświadczeniem. Każdego z nas oszukał kiedyś jakiś pozbawiony skrupułów handlarz – czy to sprzedawca owoców, który włożył zgniłe śliwki na spód papierowej torby, czy firma produkująca jogurty, która grubo

przesadziła w ocenie korzyści ich produktów dla zdrowia. Znamy zbyt wielu skorumpowanych polityków i leniwych biurokratów, by wierzyć w to, że wszyscy funkcjonariusze publiczni służą jedynie dobru ogólnemu. Większość z nas, łącznie ze mną, czasem obijało się w pracy. Niektórzy odczuwali frustrację w związku z zachowaniem młodszych rangą kolegów i asystentów, którzy znajdowali wszelkie wymówki, byle tylko nie zajmować się na poważnie robotą. Poza tym w mediach czytamy obecnie, że zawodowi menadżerowie, nawet rzekomi mistrzowie interesu udziałowców, tacy jak Jack Welch z GE i Rick Wagoner z GM, tak naprawdę nie działali w najlepszym interesie akcjonariuszy (zob. [Rzecz 2](#)).

To wszystko prawda. Mamy jednak też wiele dowodów – nie tylko anegdotycznych, ale także tych solidnie ugruntowanych – pokazujących, że własny interes nie jest jedyną ludzką motywacją, nawet biorąc pod uwagę nasze życie gospodarcze. Interes własny, nie ma co do tego wątpliwości, jest najważniejszy, ale kierujemy się też wieloma innymi pobudkami – szczerością, szacunkiem do samego siebie, altruizmem, miłością, współczuciem, wiarą, poczuciem obowiązku, solidarnością, lojalnością, duchem służby publicznej, patriotyzmem i tak dalej – które czasem bardziej wpływają na nasze zachowania niż pogoń za własnym interesem¹⁴.

Nasz wcześniejszy przykład z Kobel Steel pokazuje, jak zarządza się dobrymi firmami w oparciu o zaufanie i lojalność, a nie podejrzliwość i dążenie do zaspokajania własnych interesów. Jeśli myślisz, że to szczególny przypadek – pochodzący z kraju „pracowitych mrówek”, w którym indywidualizm jest tłumiony wbrew ludzkiej naturze – to sięgnij po pierwszą z brzegu książkę o przywództwie w biznesie albo opublikowaną na Zachodzie autobiografię biznesmena, który odniósł sukces i przekonaj się, co w nich napisano. Czy właśnie to, że musisz traktować ludzi z podejrzliwością i bezustannie czuwać nad tym, żeby się nie obijali i nie oszukiwali? Nie. Zapewne przede wszystkim opowiadają one o tym, jak „nawiązywać kontakt” z pracownikami, w jaki sposób zmienić ich punkt widzenia na pewne sprawy, jak ich zainspirować i promować wśród nich pracę zespołową. Dobrzy menadżerowie wiedzą, że ludzie nie są samolubnymi robotami z klapkami na oczach. Wiedzą, że ludzie mają swoje „złe” i „dobre” strony i że sekret dobrego zarządzania polega na uwydatnieniu tych ostatnich i łagodzeniu tych pierwszych.

Innym dobrym przykładem ilustrującym skomplikowany charakter ludzkiej motywacji jest praktyka strajku włoskiego, podczas którego pracownicy spowalniają produkcję, stosując się bardzo dokładnie do wszystkich zasad, według których powinni wykonywać swoje zadania. Można się zastanawiać, w jaki sposób pracownicy mogą skrzywdzić pracodawcę, postępując zgodnie z zasadami. Wiadomo jednak, że ta forma półstrajku, „strajk włoski” (Włochom znana jako *sciopero bianco*, czyli „biały strajk”), zmniejsza produkcję o 30–50 procent. Dzieje się tak, bo nie da się wszystkiego (wszystkich reguł) dokładnie określić w umowach o pracę, dlatego wszelkie procesy produkcji polegają w dużym stopniu na dobrej woli robotników: na ich chęci robienia dodatkowo czegoś, co nie jest wymagane umową, czy gotowości wzięcia spraw w swoje ręce i obrania drogi na skróty tam, gdzie zasady okazują się nieporęczne. Motywacje stojące za takimi niesamolubnymi zachowaniami robotników bywają różne: zamiłowanie do pracy, duma ze swojej fachowości, szacunek dla samych siebie, solidarność wobec kolegów,

zaufanie do wyższych dyrektorów czy lojalność w stosunku do firmy. Chodzi jednak o to, że gdyby ludzie zachowywali się w sposób całkowicie samolubny, jak zakłada wolnorynkowa ekonomia, firmy – a zatem i nasze gospodarki – przestałyby funkcjonować.

Nie zdając sobie sprawy ze skomplikowanej natury ludzkich motywacji, kapitaliści wczesnej ery produkcji masowej sądzili, że taśma produkcyjna zmaksymalizuje wydajność robotników, pozbawiając ich możliwości decydowania o tempie i intensywności ich pracy, a więc także możliwości jej unikania. Jak się jednak wkrótce przekonali, robotnicy – pozbawieni autonomii i godności – odpowiedzieli pasywną postawą, działaniem bez zastanowienia, a nawet mniejszą wolą współpracy. Dlatego – począwszy od szkoły behawioralnej [*Human Relations School*], która powstała w latach 30. XX wieku i podkreślała, jak ważna jest dobra komunikacja z i między pracownikami – pojawiało się wiele podejść do zarządzania, skupiających się na złożoności ludzkich motywacji i sugerujących, jak wydobyć z pracownika to, co w nim najlepsze. Najlepszym przykładem takiego podejścia jest tak zwany „japoński system produkcji” (znany również jako „system produkcji Toyoty”), który robi użytek z dobrego nastawienia i kreatywności pracowników, obarczając ich odpowiedzialnością i ufając im jako podmiotom moralnym. W systemie japońskim pracownicy w znaczącym stopniu kontrolują linię produkcyjną. Zachęca się ich również do tego, by sami proponowali ulepszenia w procesie produkcji. Podejście to umożliwiło japońskim firmom osiągnięcie tak wysokiej efektywności i jakości produkcji, że teraz naśladuje je wiele firm spoza Japonii. Nie oczekując najgorszego po swoich pracownikach, japońskie firmy wydobyły z nich to, co najlepsze.

Moralne zachowanie to złudzenie optyczne?

Jeśli więc rozejrzemy się wokół i zastanowimy nad tym, świat zdaje się pełen moralnych zachowań, które nie są zgodne z założeniami ekonomistów wolnorynkowych. Kiedy spotykają się z takimi zachowaniami, często lekceważą je nazywając „złudzeniem optycznym”. Gdy ludzie zdają się zachowywać moralnie – tłumaczą ekonomiści – to tylko dlatego, że obserwujący nie widzi ukrytych nagród i sankcji, na które reagują.

Zgodnie z tym tokiem rozumowania ludzie zawsze będą dążyć do zaspokajania własnych interesów. Jeśli zachowują się moralnie, to nie dlatego, że wierzą w kodeks moralny, ale dlatego, że takie akurat zachowanie maksymalizuje ich osobiste nagrody, a minimalizuje kary. Jeśli na przykład handlarze powstrzymują się od oszukiwania, nawet pomimo tego, że nie są do tego zmuszani przez prawo albo czyhającą na ich interes konkurencję, nie znaczy to, że wierzą w uczciwość. Zachowują w ten sposób, ponieważ wiedzą, że reputacja uczciwego handlarza przyniesie im więcej klientów. Albo turyści, którzy źle się zachowują – nie czynią tego w miejscu swojego pochodzenia, bo nagle stają się tam porządnymi ludźmi, ale dlatego, że nie są tam tak anonimowi i boją się krytyki lub odrzucenia przez ludzi, których znają i na których im zależy.

Jest w tym ziarno prawdy. Rzeczywiście istnieją subtelne nagrody i sankcje, niedostrzegalne na pierwszy rzut oka, a na które ludzie reagują. Mimo to jednak ten tok myślenia jest błędny, nawet gdyby nie istniał mechanizm ukrytych nagród i sankcji, wielu

z nas postępowałoby uczciwie. Na przykład, dlaczego – przynajmniej ci z nas, którzy dobrze biegają – nie uciekają nie zapłaciwszy taksówkarzowi za kurs?¹⁵ Nie mógłby on nas zbyt długo ścigać, bo nie może zostawiać swojego samochodu. Jeśli mieszkasz w wielkim mieście, to praktycznie nie ma szans, żebyś drugi raz natknął się na tego samego taksówkarza, więc nawet nie musisz się bać, że znajdzie on w przyszłości sposób na to, by się zemścić. Biorąc to wszystko pod uwagę, to całkiem niezwykle, że tak niewielu ludzi ucieka nie zapłaciwszy za przejazd taksówką. Weźmy inny przykład: na zagranicznych wakacjach niektórzy z was mogli spotkać mechanika samochodowego albo ulicznego sprzedawcę, który nie oszukał, mimo że nie było możliwe, żebyś wynagrodził go za uczciwość wystawiając mu dobrą opinię u innych. To byłoby szczególnie trudne, zwłaszcza jeśli nawet nie potrafisz wymówić imienia tureckiego mechanika, a kambodżańska sprzedawczyni makaronu, której imienia i tak nie zapamiętasz, być może nawet nie handluje codziennie w tym samym miejscu.

Co ważniejsze, w świecie zaludnionym przez samolubne jednostki mechanizm niewidzialnych nagród i kar nie może funkcjonować. Problem w tym, że nagradzanie i karanie innych za ich zachowanie pochłania czas i energię tylko tych jednostek, które podjęłyby takie działanie, podczas gdy korzyści z lepszych standardów zachowania płyną dla wszystkich. Wracając do wspomnianych wyżej przykładów, jeśli ty, jako taksówkarz, chciałbyś dorwać i pobić uciekającego klienta, być może będziesz musiał zaryzykować mandat za nielegalne parkowanie albo to, że ktoś włamie ci się do taksówki. Ale jakie są szanse, że skorzystasz na polepszonym standardzie zachowania tego pasażera, którego być może już nigdy nie spotkasz? Rozpowiadanie dookoła o tureckim mechaniku kosztowałoby cię mnóstwo czasu i energii, ale dlaczego miałbyś to robić, skoro prawdopodobnie już nigdy nie odwiedzisz tej części świata? Zatem, jako jednostka dbająca o własny interes, czekasz na kogoś wystarczająco głupiego – żeby poświęcił swój czas i energię na wymierzenie prywatnej sprawiedliwości krnąbrnym klientom taksówek albo na sławienie imienia uczciwego mechanika z warsztatu na odludziu, zamiast samemu ponosić te koszty. Jednak gdyby każdy był taką zorientowaną na własną korzyść jednostką jak ty, wówczas wszyscy postępowałiby podobnie jak ty. W efekcie nikt ani by nie nagradzał, ani nie karał innych za ich dobre lub złe zachowanie. Innymi słowy, niewidzialne mechanizmy nagród/kar odpowiedzialne, zdaniem wolnorynkowych ekonomistów, za optyczne złudzenie moralności, istnieją tylko dlatego, że – wbrew ich twierdzeniom – nie jesteśmy samolubnymi, amoralnymi podmiotami.

Moralność nie jest iluzją optyczną. Gdy ludzie działają w sposób niesamolubny – nie oszukując swoich klientów, pracując ciężko mimo tego, że nikt nie patrzy, czy powstrzymując się przed przyjmowaniem łapówek, będąc nisko opłacanymi urzędnikami państwowymi – to wielu z nich, jeśli nie wszyscy, czyni tak dlatego, że szczerze wierzy, że tak robić należy. Niewidzialne mechanizmy nagród i kar mają znaczenie, ale nie tłumaczą wszystkich – a moim zdaniem nawet większości – niesamolubnych zachowań, choćby z tego powodu, że w ogóle by nie istniały, gdybyśmy byli całkowicie samolubni. Wbrew twierdzeniu pani Thatcher, że „nie ma społeczeństwa. Są tylko pojedynczy mężczyźni i kobiety, i są rodziny”, istoty ludzkie nigdy nie egzystowały jako atomistyczne samolubne podmioty, niezwiązane z jakimś społeczeństwem. Rodzimy się w społeczeństwach, w których obowiązują określone zasady moralności i – poddani procesowi so-

cializacji – „internalizujemy” je.

Nie da się, rzecz jasna, zaprzeczyć temu, że samolubny interes stanowi jedną z ludzkich motywacji. Jednak gdyby każdy rzeczywiście dążył tylko do zapewniania sobie korzyści, świat już dawno by się zatrzymał, bo tyle byłoby oszustwa w handlu i spowolnień w produkcji. Co ważniejsze, jeśli zaprojektujemy nasz system gospodarczy w oparciu o takie założenie, prawdopodobnym rezultatem będzie nie wyższa, ale raczej jego niższa efektywność. Gdybyśmy tak właśnie zrobili, ludzie czuliby, że nie ufa im się jako podmiotom moralnym i odmówiliby postępowania zgodnego z zasadami moralności, co zmusiłoby nas do przeznaczania ogromnej ilości środków na monitorowanie, sądenie i karanie winnych. Jeśli założymy o ludziach najgorsze, to wydobędziemy z nich to, co najgorsze.

Rzecz 6

Większa stabilność makroekonomiczna nie uczyniła światowej gospodarki bardziej stabilną

Co ci mówią

Do lat 70. XX wieku inflacja była gospodarczym wrogiem publicznym numer jeden. Wiele krajów ciężko doświadczyło niszczycielskiej hiperinflacji. Nawet wtedy, gdy wzrost cen nie osiągał poziomu hiperinflacji, niestabilność gospodarcza wynikająca z wysokiej i zmiennej inflacji zniechęcała do inwestowania i w ten sposób osłabiała wzrost. Na szczęście potwór inflacji został w latach 90. zgładzony, dzięki znacznie surowszej postawie wobec deficytów budżetowych państw i coraz częstszemu uniezależnieniu od polityki banków centralnych, które mogą swobodnie skupiać się tylko i wyłącznie na kontroli inflacji. Biorąc pod uwagę, że stabilność gospodarcza jest koniecznym warunkiem długoterminowych inwestycji – a więc i wzrostu – powstrzymanie bestii zwanej inflacją położyło fundamenty pod długookresową prosperity.

Czego ci nie powiedzą

Inflację może i udało się powstrzymać, ale światowa gospodarka stała się znacznie mniej stabilna. W entuzjastycznie wygłaszanych oświadczeniach na temat sukcesu kontroli zmienności cen w ciągu ostatnich trzydziestu lat, zignorowano nadzwyczajną niestabilność, jaką charakteryzowały się w tym czasie gospodarki na całym świecie. Wybuchło w tym czasie naprawdę wiele kryzysów finansowych, łącznie ze światowym kryzysem z 2008 roku, które zniszczyły życie wielu ludzi, doprowadzając ich do osobistego zadłużenia, bankructwa i bezrobocia. Nadmierna koncentracja na inflacji odwróciła naszą uwagę od kwestii pełnego zatrudnienia i wzrostu gospodarczego. Zatrudnienie stało się mniej stabilne w imię „elastyczności rynku pracy”, destabilizując życie wielu ludzi. Mimo zapewnień, że względna stałość cen jest wstępnym warunkiem wzrostu, polityka mająca na celu ograniczenie inflacji przełożyła się – począwszy od lat 90., kiedy ogłoszono jej sukces – jedynie na anemiczny wzrost.

To tam są pieniądze – czy aby na pewno?

W styczniu 1923 roku wojska francuskie i belgijskie rozpoczęły okupację Zagłębia Ruhry w Niemczech, regionu słynącego z produkcji węgla i stali. Przyczyną była poważna zwłoka Niemiec w wypłacaniu reparacji wymaganych traktatem wersalskim, który zakończył I wojnę światową.

Jeśli jednak Francuzi i Belgowie chcieli pieniędzy, to zamiast kilku kopalni węgla i stalowni powinni byli okupować banki – w końcu „to tam są pieniądze”, jak miał powiedzieć słynny amerykański rabuś, Willie Sutton, zapytany o to, dlaczego napadał na banki. Dlaczego tego nie zrobili? Bo martwiła ich niemiecka inflacja.

Począwszy od lata 1922 roku inflacja w Niemczech wymykała się spod kontroli. Wskaźnik kosztów życia w ciągu sześciu miesięcy drugiej połowy 1922 roku wzrósł szesnastokrotnie. Oczywiście hiperinflacja została wywołana, przynajmniej po części, uciążliwymi żądaniem reparacji, ale kiedy już się rozpoczęła, to okupacja Ruhry przez Belgów i Francuzów była jak najbardziej racjonalna – chodziło o zapewnienie sobie rekompensaty w postaci takich dóbr jak węgiel i stal, a nie papierów, których wartość gwałtownie spadała.

Mieli rację. Po okupacji Zagłębia Ruhry niemiecka inflacja całkowicie wymknęła się spod kontroli – do 23 listopada 1923 roku ceny wzrosły 10 miliardów razy (tak, miliardów – nie tysięcy ani nawet milionów). Tego dnia wprowadzono nową walutę, rentenmarkę.

Hiperinflacja odcisnęła głębokie i trwałe piętno na historii Niemiec i świata. Niektórzy niebezpiecznie twierdzą, że położyła fundamenty pod nazizm, dyskredytując liberalne instytucje Republiki Weimarskiej. Z tego punktu widzenia niemiecka hiperinflacja z lat 20. jawi się jako jedna z głównych przyczyn wybuchu II wojny światowej. Trauma nią spowodowana była tak wielka, że Bundesbank, czyli bank centralny Zachodnich Niemiec, zasłynął po II wojnie światowej ze swojej niechęci do nadmiernego luzowania polityki pieniężnej. Nawet po narodzinach jednolitej waluty europejskiej, euro, i w konsekwencji zniesieniu, de facto, krajowych banków centralnych w eurostrefie, niemiecki wpływ sprawił, że Europejski Bank Centralny (EBC) trzymał się twardej polityki monetarnej, nawet w obliczu niezmiernie wysokiego bezrobocia. Dopiero kryzys z 2008 roku skłonił go do tego, by dołączyć do innych banków centralnych na świecie i dokonać bezprecedensowego poluzowania polityki monetarnej. Rozważając zatem konsekwencje niemieckiej hiperinflacji, mówimy o szoku odczuwalnym prawie sto lat po tym wydarzeniu, mającym wpływ nie tylko na historię Niemiec, ale także na losy innych państw Europy i świata.

Jak bardzo zła jest inflacja?

Niemcy nie są jedynym krajem, który doświadczył hiperinflacji. Współcześnie Argentyna zaczęła funkcjonować w prasie finansowej jako synonim słowa hiperinflacja, choć najwyższa stopa wzrostu cen osiągnęła w tym kraju tylko około 20 000 procent. Gorsza od niemieckiej była inflacja na Węgrzech zaraz po II wojnie światowej i w Zimbabwie za czasów ostatnich dni dyktatury prezydenta Roberta Mugabe (obecnie dzielącego się władzą z byłą opozycją).

Hiperinflacja podważa same podstawy kapitalizmu, zmieniając ceny rynkowe w coś zupełnie bez znaczenia. W szczycie węgierskiej inflacji 1946 roku ceny podwajały się co 15 godzin, a w najgorszych chwilach niemieckiej hiperinflacji w 1923 roku – co cztery dni. Ceny nie powinny być absolutnym wyznacznikiem niczego, jak tłumaczą

w tej książce, jednak nie da się mieć porządnej gospodarki z cenami wzrastającymi w takim tempie. Co więcej, hiperinflacja często jest skutkiem albo przyczyną politycznych katastrof, takich jak Adolf Hitler czy Robert Mugabe. To całkowicie zrozumiałe, że ludzie za wszelką cenę chcą jej uniknąć.

Ale nie każda inflacja jest hiperinflacją. Są oczywiście tacy, którzy boją się, że najmniejszy wzrost cen może w końcu przerodzić się w hiperinflację. Na przykład na początku XXI wieku szef banku centralnego Japonii, pan Masaru Hayami, zasłynął z odmowy zwiększenia podaży pieniądza właśnie w obawie przed hiperinflacją, mimo że w jego kraju panowała akurat deflacja (spadek cen). Jednak w zasadzie nie istnieją dowody na to, że jest to nieuchronne, czy nawet prawdopodobne. Nikt nie twierdzi, że hiperinflacja jest pożądana ani nawet do przyjęcia, ale można mieć poważne wątpliwości, czy jakakolwiek inflacja, bez względu na jej stopę, jest czymś jednoznacznie złym.

W latach 80. ekonomistom wolnorynkowym udało się przekonać resztę świata, że o stabilność gospodarczą, którą definiują oni jako bardzo niską (najlepiej zerową) inflację, należy zabiegać wszelkimi środkami, bo wzrost cen jest zły dla gospodarki. Docelowa inflacja powinna wynosić 1–3 procent – sugerował Stanley Fisher, były profesor ekonomii na MIT i główny ekonomista Międzynarodowego Funduszu Walutowego w latach 1994–2001¹⁶.

Nie istnieją jednak dowody na to, że inflacja na niewysokim poziomie jest szkodliwa dla gospodarki. Nawet badania przeprowadzone przez niektórych wolnorynkowych ekonomistów, kojarzonych z takimi instytucjami jak Uniwersytet Chicago czy MFW, sugerują, że na poziomie poniżej 8–10 procent inflacja nie ma wpływu na stopę wzrostu gospodarczego danego kraju¹⁷. Niektóre z badań ustanowiły tę granicę nawet wyżej – na poziomie 20, a nawet 40 procent¹⁸.

Doświadczenia poszczególnych krajów również pozwalają wyciągnąć wniosek, że nawet dość wysoka inflacja jest do pogodzenia z szybkim wzrostem gospodarczym. W latach 60. i 70. średnia stopa inflacji w Brazylii wynosiła 42 procent, a jednocześnie była to jedna z najszybciej rozwijających się gospodarek świata, z przyrostem dochodu *per capita* rzędu 4,5 procent rocznie. W tym samym okresie dochód na głowę w Korei Południowej rósł w tempie 7 procent rocznie, pomimo inflacji na przeciętnym poziomie wynoszącym niemal 20 procent, czyli nawet wyższym niż w wielu krajach Ameryki Łacińskiej w tamtym okresie¹⁹.

Co więcej, istnieją dowody na to, że nadmiernie restrykcyjna polityka antyinflacyjna może wręcz gospodarce zaszkodzić. Od 1996 roku, kiedy Brazylia – przechodząca przez okres szybkiej inflacji, choć może nie o sile hiperinflacji – zaczęła kontrolować stopę wzrostu cen, podnosząc realne stopy procentowe (stopy nominalne pomniejszone o stopę inflacji) do jednych z najwyższych na świecie (10–12 procent rocznie), inflacja spadła w tym kraju do poziomu 7,1 procent, ale jednocześnie ucierpiał wzrost gospodarczy, który rósł *per capita* w tempie zaledwie 1,3 procent rocznie. RPA miała podobne doświadczenia od 1994 roku, kiedy nadano najwyższą wagę kontroli inflacji i wywinowano stopy procentowe do poziomu brazylijskich.

Dlaczego tak się dzieje? Ponieważ zbyt daleko posunięta polityka ograniczania inflacji prowadzi tak naprawdę do zmniejszenia inwestycji, a więc i spadku tempa wzrostu

gospodarczego. Ekonomiści wolnorynkowi często próbują uzasadnić swoją jastrzębią postawę wobec inflacji, mówiąc, że stabilność gospodarcza zachęca do oszczędzania i inwestycji, co z kolei napędza wzrost gospodarczy. Bank Światowy – broniąc tezy, że to stabilność gospodarcza, definiowana w kategoriach niskiej inflacji, stanowiła główny czynnik wzrostu gospodarek Azji Wschodniej (czego jednak nie da się odnieść do Korei Południowej) – twierdził w raporcie z 1993 roku: „Stabilność makroekonomiczna skłaniała do planowania w długim okresie i sprzyjała prywatnym inwestycjom oraz – wpływając na realne stopy procentowe i rzeczywistą wartość aktywów finansowych – pomogła zwiększyć ilość finansowych oszczędności”. W rzeczywistości jednak polityka potrzebna do tego, by obniżyć inflację do bardzo niskiego – to znaczy niskiego jednoczynowego – poziomu, zniechęca do inwestowania.

Realne stopy procentowe w wysokości 8, 10 czy 12 procent oznaczają, że inwestycje niefinansowe wydają się potencjalnym inwestorom nieatrakcyjne, bo niewiele z nich przynosi zyski przewyższające siedem procent²⁰. W takim przypadku jedyną zyskową inwestycją są papiery wartościowe o wysokim stopniu ryzyka i wysokiej stopie zwrotu. Choć inwestycje finansowe mogą przez pewien czas napędzać wzrost, to dzięki nim nie da się go podtrzymać, bo ostatecznie muszą one uzyskać wsparcie w postaci rentownych inwestycji w realną działalność gospodarczą – doskonale to pokazał kryzys finansowy z 2008 roku (zob. [Rzecz 22](#)).

Wolnorynkowi ekonomiści celowo wykorzystali więc uzasadnione ludzkie obawy przed hiperinflacją na rzecz agitacji za przesadną polityką antyinflacyjną, która wyrządza więcej szkód niż pożytku. Już samo to jest godne potępienia, lecz to jeszcze nie wszystko. Polityka walki z inflacją nie tylko ograniczyła inwestycje i wzrost, ale też nie doprowadziła po prostu do osiągnięcia jej rzekomego celu, czyli wzmocnienia stabilności gospodarczej.

Falszywa stabilność

Od lat 80., ale szczególnie 90., kontrola inflacji znajduje się w wielu krajach na szczycie listy politycznych priorytetów. Państwa bywały nakłaniane do ograniczania wydatków rządowych, tak by deficyty budżetowe nie nakręcały wzrostu cen. Zachęcano je również do uniezależnienia banków centralnych od polityki, by mogły podnosić stopy procentowe – gdyby było to konieczne, nawet wbrew społecznym protestom – czemu politycy nie byłiby w stanie się przeciwstawić.

Walka zajęła sporo czasu, ale ostatecznie potwór zwany inflacją został w większości krajów ujarzmiony. Według danych MFW w latach 1990–2008 przeciętna stopa inflacji spadła w 97 ze 162 krajów w porównaniu do jej wskaźników z lat 70. i 80. Walka z inflacją zakończyła się szczególnie spektakularnym zwycięstwem w bogatych państwach: jej stopa spadła w nich wszystkich. Średnia inflacja w krajach OECD (z których większość jest bogata, choć nie wszystkie bogate kraje należą do OECD) zmniejszyła się pomiędzy tymi okresami z 7,9 do 2,6 procent. Świat stał się bardziej stabilny, zwłaszcza dla kogoś, kto żył w jednym z bogatych krajów. Czy aby na pewno?

Prawda jest taka, że świat stał się stabilniejszy, tylko jeśli niską inflację postrzegamy

jako jedyny wyznacznik stabilności gospodarczej. W takim sensie, w jakim większość z nas go doświadcza, świat bardziej stabilny się bynajmniej nie stał.

Jednym z przejawów większej chwiejności świata w ostatnich trzydziestu latach dominacji wolnego rynku i polityki antyinflacyjnej jest wyższa częstotliwość występowania kryzysów finansowych. Według badań Kennetha Rogoffa, profesora Uniwersytetu Harvarda, byłego głównego ekonomisty MFW i Carmen Reinhart, profesorki z Uniwersytetu Maryland, od czasu zakończenia II wojny światowej do połowy lat 70. – czyli w okresie, w którym świat był o wiele mniej stabilny niż dzisiaj, jeśli przyjąć za wyznacznik inflację – praktycznie żaden kraj nie przeżył kryzysu bankowego. Między połową lat 70. i końcem lat 80., gdy inflacja w wielu krajach przyspieszyła, odsetek tych z nich – mierzony ich udziałem w światowym dochodzie – które doświadczyły kryzysu bankowego, wzrósł do 5–10 procent, co zdawało się potwierdzać słusność inflacjonistycznego światopoglądu. Jednak udział krajów przeżywających kryzysy bankowe wystrzelił w górę do około 20 procent w połowie lat 90., gdy to uznano, że potwór inflacji został powstrzymany, zaś trudny cel – czyli stabilność gospodarcza – osiągnięty. W połowie pierwszej dekady XXI wieku procent ten szybko spadł do zera, chwilowo zatrzymał się na tym poziomie, lecz znów poszybował do 35 procent po światowym kryzysie w 2008 roku (i gdy piszę te słowa, to znaczy na początku 2010 roku, prawdopodobnie nadal wzrasta)²¹.

Innym symptomem rosnącej na przestrzeni ostatnich trzydziestu lat niestabilności świata jest słabnące u wielu ludzi poczucie bezpieczeństwa zatrudnienia. Zawsze było ono niskie w krajach rozwijających się, ale udział zatrudnienia w tak zwanym sektorze nieformalnym – w niezarejestrowanych firmach, które nie płacą podatków i nie przestrzegają prawa, w szczególności dotyczącego bezpieczeństwa zatrudnienia – wzrósł w tym okresie jeszcze bardziej na skutek przedwczesnej liberalizacji handlu, która zniszczyła wiele bezpiecznych „formalnych” miejsc pracy. W bogatych krajach niepewność zatrudnienia w latach 80. również wzrosła (w porównaniu do okresu 1950–1970) z powodu rosnącego bezrobocia, do czego przyczyniły się w dużej mierze restrykcyjne polityki makroekonomiczne, które przedkładały walkę z inflacją nad wszystko inne. Choć od końca lat 90. bezrobocie spadło, to niepewność zatrudnienia jeszcze wzrosła w porównaniu do okresu przed latami 80.

Istnieje szereg powodów tłumaczących, dlaczego tak się stało. Po pierwsze, w większości krajów bogatych wzrósł udział umów krótkoterminowych, choć nie aż tak bardzo, jak sądzą niektórzy. Po drugie, mimo że zatrudnieni mogą pozostawać na swoich miejscach pracy niemal tak długo, jak ich poprzednicy sprzed lat 80. (choć też nie jest to do końca prawdą), to – przynajmniej w niektórych krajach (szczególnie w USA) – coraz więcej umów jest rozwiązywanych wbrew woli pracowników. Po trzecie, co dotyczy zwłaszcza Wielkiej Brytanii i USA, zawody, które w większości były bezpieczne – w zarządzaniu, urzędach, profesjonalnych usługach – w latach 90. stały się niepewne. Po czwarte, nawet jeśli jakieś miejsce pracy pozostało stabilne, to natura i intensywność pracy zaczęły podlegać coraz częstszym i większym zmianom – zazwyczaj na gorsze. Na przykład, według analizy przeprowadzonej w 1999 roku dla Fundacji Josepha Rowntree, brytyjskiej organizacji charytatywnej, która zajmuje się reformą społeczną, a której nazwa wywodzi się od nazwiska słynnego kwakra, filantropa i biznesmena –

prawie dwie trzecie zatrudnionych Brytyjczyków doświadczyło, w ciągu pięciu lat poprzedzających badanie, wzrostu tempa i intensywności pracy. Poza tym w wielu (choć nie wszystkich) bogatych krajach od lat 80. cięto wydatki socjalne, ludzie czuli się więc mniej bezpiecznie, nawet jeśli obiektywne prawdopodobieństwo utraty pracy się nie zmieniło.

Chodzi mi o to, że względna niezmiennosc cen to tylko jeden ze wskaźników stabilności gospodarczej. Dla większości ludzi tak naprawdę nawet nie najważniejszy. Najbardziej destabilizujące wydarzenia w życiu ludzi to na przykład utrata pracy (lub radykalna zmiana jej charakteru) czy domu, a nie rosnące ceny, chyba że ich wzrost osiąga natężenie hiperinflacji (z ręką na sercu, czy dostrzeżesz różnicę między inflacją na poziomie 4 i 2 procent?). To dlatego powstrzymywanie wzrostu cen raczej nie przyniosło większości ludzi poczucia stabilności, obiecywanego przez bojowników walki z inflacją.

Współwystępowanie stabilności cen (to znaczy niskiej inflacji) i nasilających się, pozacenowych form niestabilności gospodarczej, takich jak częstsze kryzysy bankowe i mniejsze poczucie bezpieczeństwa zatrudnienia, to nie przypadek. To skutek stosowania tego samego pakietu polityk wolnorynkowych.

W przywoływanym wyżej badaniu Rogoff i Reinhart wskazują, że wartość odsetka krajów przechodzących kryzysy bankowe w znaczący sposób zależy od stopnia międzynarodowej mobilności kapitału. Tymczasem jej zwiększenie jest głównym celem ekonomistów wolnorynkowych, którzy uważają, że większa swoboda przepływu kapitału ponad granicami podniesie efektywność jego wykorzystania (zob. [Rzecz 22](#)). Dlatego ekonomiści ci naciskali na szersze otwarcie rynków kapitałowych na całym świecie, choć ostatnio trochę złagodzili swoje stanowisko w tej sprawie w stosunku do krajów rozwijających się.

Rosnący niepokój, związany z brakiem bezpieczeństwa zatrudnienia, stanowi bezpośrednią konsekwencję rozwiązań wolnorynkowych. Niepewność, jaka objawiła się w bogatych krajach pod postacią wysokiego bezrobocia w latach 80., była skutkiem surowych antyinflacyjnych polityk makroekonomicznych. Choć od lat 90. do wybuchu kryzysu w 2008 roku bezrobocie spadło, to wzrosło ryzyko utraty pracy, częściej zmieniła się jej charakter i w wielu przypadkach wzmożła się jej intensywność – wszystko wskutek zmian w regulacji rynku pracy, które miały podnieść jego elastyczność, a więc i efektywność ekonomiczną.

Pakiet wolnorynkowy, często określany jako pakiet polityk neoliberalnych, kładzie nacisk na niską inflację, większą mobilność kapitału i niepewność zatrudnienia (eufemistycznie zwaną większą elastycznością rynku pracy), przede wszystkim dlatego, że głównie nastawiony jest na obronę interesów posiadaczy aktywów finansowych. Podkreślane jest znaczenie kontroli nad poziomem inflacji, bo wiele aktywów ma nominalnie stałe stopy zwrotu, więc inflacja redukuje ich realne zwroty. Promowana jest większa mobilność kapitału, bo głównym źródłem wyższych zysków osiąganym przez właścicieli aktywów finansowych – wyższych w porównaniu z zyskami posiadaczy innych aktywów (fizycznych i ludzkich) – jest możliwość szybszego przemieszczania swojej własności (zob. [Rzecz 22](#)). Wymagana jest większa elastyczność rynku pracy, bo, z punktu widzenia inwestora finansowego, ułatwienie zatrudniania i zwalniania pozwa-

la firmom szybciej się restrukturyzować, czyli łatwiej można je kupić lub sprzedać z lepszym krótkookresowym bilansem, co przynosi wyższe zyski finansowe (zob. [Rzecz 2](#)).

Polityki mające na celu wzmocnienie stabilności cen, nawet kosztem wzrostu niestabilności finansowej i niepewności zatrudnienia, mogłyby być częściowo uzasadnione, gdyby doprowadziły do zwiększenia inwestycji, a więc i wzrostu – jak przepowiadali to inflacyjni jastrzębie. Jednak światowa gospodarka okresu niskiej inflacji, zapoczątkowanego w latach 80., rosła znacznie wolniej niż w okresie wysokiej inflacji lat 60. i 70., również z powodu spadku inwestycji w większości krajów (zob. [Rzecz 13](#)). Od końca lat 90. nawet w bogatych krajach, gdzie inflację całkowicie powstrzymano, wzrost na głowę mieszkańca spadł z 3,2 procent w latach 60. i 70. do 1,4 procent między rokiem 1990 a 2009.

Biorąc to wszystko pod uwagę, można stwierdzić, że inflacja na niskim lub umiarkowanym poziomie nie jest aż tak niebezpieczna, jak przedstawiają to wolnorynkowi ekonomiści. Próby redukcji inflacji do bardzo niskich poziomów przyczyniły się do obniżenia inwestycji i wzrostu, wbrew twierdzeniom, że większa stabilność gospodarcza, która nadejdzie wraz z niską inflacją, pobudzi inwestycje, a zatem i wzrost. Co jeszcze bardziej istotne, niższa inflacja nie przyniosła większości z nas prawdziwego poczucia większej stabilności gospodarczej. Liberalizacja rynku kapitałowego i pracy, która stanowi integralną część pakietu polityk wolnorynkowych, wzmogła niestabilność finansową i zmniejszyła bezpieczeństwo zatrudnienia, czyniąc świat w oczach większości z nas bardziej chwiejnym. By dolać oliwy do ognia twierdzi się, że rzekomy wzrost związany z polityką ograniczania inflacji wciąż się jeszcze nie zmaterializował.

Powinniśmy skończyć z naszą obsesją na punkcie inflacji. Inflacja stała się kijem, którym grożono, by uzasadnić polityki sprzyjające przede wszystkim posiadaczom aktywów finansowych kosztem długoterminowej stabilności, wzrostu gospodarczego i ludzkiego szczęścia.

Rzecz 7

Rozwiązania wolnorynkowe rzadko prowadzą do bogacenia się biednych krajów

Co ci mówią

Po uniezależnieniu się od kolonialistów kraje rozwijające się usiłowały budować swoje gospodarki stosując interwencjonizm państwowy, czasem wprowadzając wręcz socjalizm. Próbowaly rozwijać przemysł stalowy czy samochodowy – co przekraczało ich możliwości – w sposób sztuczny: stosując takie środki jak protekcjonizm handlowy, zakaz bezpośrednich inwestycji zagranicznych, subsydia dla przemysłu, a nawet państwową własność banków i przedsiębiorstw przemysłowych. Było to zrozumiałe na poziomie emocji, biorąc pod uwagę to, że ich byli kolonialni panowie to były kraje kapitalistyczne realizujące rozwiązania wolnorynkowe. Jednak taka strategia doprowadziła w najlepszym przypadku do stagnacji, w najgorszym – do katastrofy. Wzrost był anemiczny (jeśli nie ujemny), a chronione przemysły nie zdołały „wydorośleć”. Na szczęście większość tych krajów poszła po rozum do głowy i od lat 80. zaczęła stosować rozwiązania wolnorynkowe. Wszystkie kraje, które dzisiaj są bogate – z wyjątkiem Japonii (i może jeszcze Korei, choć nie ma co do tego jasności) – stały się bogate dzięki stosowaniu polityk wolnorynkowych, głównie wolnego handlu z resztą świata. Także kraje rozwijające się, które szerzej stosowały taką politykę, w ostatnim okresie radziły sobie lepiej.

Czego ci nie powiedzą

Wbrew powszechnemu przekonaniu, wyniki gospodarcze krajów rozwijających się były lepsze w czasach rozwoju stymulowanego przez państwo niż w kolejnym okresie, zorientowanym na wprowadzanie reform rynkowych. Zdarzały się przypadki spektakularnych porażek państwowego interwencjonizmu, ale większość z tych krajów rosła szybciej, dochody były bardziej równomiernie rozłożone. W tych „starych złych czasach” mniej było kryzysów finansowych niż w okresie realizacji reform rynkowych. Co więcej, nie jest prawdą, że prawie wszystkie bogate kraje wzbogaciły się dzięki politykom wolnorynkowym. Wręcz przeciwnie. Z kilkoma ledwie wyjątkami wszystkie obecnie bogate kraje, łącznie z Wielką Brytanią i USA – rzekomymi ojczyznami wolnego handlu i rynku – wzbogaciły się dzięki kombinacji protekcjonizmu, subsydiów oraz innych polityk, stosowanie których jest dzisiaj odradzane krajom rozwijającym się. Polityka wolnorynkowa pozwoliła, jak dotąd, wzbogacić się niewielu państwom i podobnie będzie w przyszłości.

Przykłady z dwóch koszyków

Oto profile dwóch rozwijających się krajów. Jesteś analitykiem gospodarczym i masz ocenić ich perspektywy wzrostu. Co byś powiedział?

Kraj A: Jeszcze dekadę temu był silnie protekcjonistyczny, z cłem na wyroby przemysłowe sięgającym przeciętnie ponad 30 procent. Mimo niedawnego obniżenia wysokości opłat celnych, wciąż pozostają inne istotne, oficjalne i ukryte, bariery handlu. Kraj znacząco ogranicza transgraniczne przepływy kapitału, posiada państwowy i silnie uregulowany system bankowy oraz liczne ograniczenia dotyczące nabywania aktywów finansowych przez podmioty zagraniczne. Zagraniczne firmy, prowadzące produkcję w tym kraju, skarżą się na dyskryminację w postaci zmiennych podatków i regulacji stosowanych przez samorządy. W kraju nie ma wyborów i jest on przeżarty korupcją. Ma nieprzejrzyste i skomplikowane prawo dotyczące prywatnej własności. Szczególnie słaba jest ochrona własności intelektualnej, co sprawia, że kraj ten jest piracką stolicą świata. Funkcjonuje w nim wiele państwowych przedsiębiorstw, gros z nich przynosi wysokie straty, ale ich działalność opiera się na subsydiach i prawach monopolisty, przyznanych im przez państwo.

Kraj B: Polityka handlowa tego państwa przez ostatnich kilkadziesiąt lat była dosłownie najbardziej protekcjonistyczna na świecie, z przeciętnym cłem na produkty przemysłowe w wysokości 40–55 procent. Większość ludności nie ma prawa głosu, powszechne są oszustwa wyborcze i kupowanie głosów. Szaleje korupcja, partie sprzedają miejsca pracy w rządzie swoim finansowym poplecznikom. Nigdy jeszcze nie zatrudniono w tym kraju funkcjonariusza publicznego w rezultacie otwartego konkursu. Finanse publiczne kraju są w złym stanie, a doniesienia o niespłaconych rządowych długach martwią zagranicznych inwestorów. Co więcej, są oni tutaj silnie dyskryminowani. Zwłaszcza w sektorze bankowym – obcokrajowiec nie może zostać dyrektorem, a zagraniczni udziałowcy, jeśli nie mieszkają na terenie kraju, nie mają nawet prawa głosu. Nie funkcjonuje w nim prawo ochrony konkurencji, co umożliwia swobodny rozwój kartelom i innym formom monopolu. Ochrona praw intelektualnych jest dziurawa, psuta przede wszystkim przez to, że nie są nią objęte prawa autorskie obcokrajowców.

W obu krajach występuje aż nadto czynników, które powinny hamować wzrost gospodarczy – silny protekcjonizm, dyskryminacja inwestorów zagranicznych, słaba ochrona praw własności, monopole, brak demokracji, korupcja, brak merytokracji i tym podobne. Mógłbyś sądzić, że oba państwa zmierzają ku rozwojowej katastrofie. Ale za stanów się chwilę.

Kraj A to dzisiejsze Chiny – niektórzy czytelnicy być może już to odgadli. Jednak pewnie niewielu odkryło, że *Kraj B* to Stany Zjednoczone – to znaczy Stany około roku 1880, kiedy były nieco biedniejsze od dzisiejszych Chin.

Mimo wszystkich tych rzekomo antyrozwojowych polityk i instytucji, Chiny w ostatnich 30 latach stały się jedną z najbardziej dynamicznych i odnoszących największe sukcesy gospodarek świata. USA w 1880 roku były jednym z najszybciej rosnących – i gwałtownie bogacących się – krajów świata. Zatem obie gospodarcze megagwiazdy – końca XIX wieku (USA) i dzisiejsza (Chiny) – realizowały polityczne recepty, które prawie w całości sprzeczne są z dzisiejszą ortodoksją wolnorynkową.

Jak to możliwe? Czyż ideologia wolnorynkowa nie stanowi kwintesencji dwóch wieków dobrych doświadczeń rozwoju dwudziestu paru bogatych współcześnie państw? Aby odpowiedzieć na to pytanie, musimy wrócić do historii.

Martwi prezydenci nie mają głosu

Niektórzy Amerykanie na swoje banknoty dolarowe mówią „martwi prezydenci” albo „martwi prezie” [„*dead prez*”]. Niezbyt słusznie. To oczywiście prawda, wszyscy oni już nie żyją, ale nie wszyscy politycy, których wizerunki zdobią dolarowe banknoty, są byłymi prezydentami USA.

Benjamin Franklin, widniejący na najbardziej znanym banknocie w ludzkiej historii – studolarówce – nigdy nie był prezydentem. A spokojnie mógłby nim zostać. Był najstarszym z ojców założycieli i, jak mówiono, najbardziej szanowanym politykiem nowo narodzonego kraju. Choć był zbyt stary na to, by wziąć udział w pierwszych wyborach na prezydenta USA w 1798 roku, a pozycja polityczna Jerzego Waszyngtona była zbyt silna, Franklin był prawdopodobnie jedyną osobą, która mogłaby stawić czoła Waszyngtonowi.

Prawdziwą niespodzianką w panteonie prezydentów z banknotów jest Aleksander Hamilton, widniejący na dziesięciodolarówce. Nie był on nigdy prezydentem USA. Ale w odróżnieniu od Franklina, którego życie stało się amerykańską legendą, był on... cóż – nie był Franklinem. Hamilton sprawował funkcję zaledwie sekretarza skarbu, choćby i pierwszego w historii. Co on zatem robi pomiędzy prezydentami?

Znalazł się wśród nich, ponieważ – czego nie wie dzisiaj większość Amerykanów – jest architektem współczesnego amerykańskiego systemu gospodarczego. Dwa lata po tym, gdy w 1789 roku został – w beczelnie młodym wieku trzydziestu trzech lat – sekretarzem skarbu, przedstawił w Kongresie *Raport na temat manufaktur*, w którym zawarł strategię rozwoju gospodarczego swojego młodego kraju. W raporcie tym tłumaczył, że „raczkujące gałęzie przemysłu”, takie jak amerykańskie, powinny być chronione i wspomagane przez państwo do czasu, aż będą zdolne stanąć na własnych nogach. Raport Hamiltona nie dotyczył tylko protekcjonizmu w handlu – popierał on również publiczne inwestycje w infrastrukturę (na przykład w kanalizację), rozwój systemu bankowego, promocję rynku obligacji rządowych – lecz protekcjonizm stanowił trzon tej strategii. Gdyby Hamilton z takimi poglądami dzisiaj stanął na czele ministerstwa finansów któregoś z rozwijających się krajów, zostałby ostro skrytykowany przez Sekretarza Skarbu USA za szerzenie herezji. Bank Światowy i MFW być może odmówiłyby nawet jego krajowi pożyczki.

Ciekawe jest jednak to, że Hamilton nie był w swoich poglądach osamotniony. Wszyscy pozostali „martwi prezydenci” spotkaliby się z podobną dezaprobatą ze strony Departamentu Skarbu Stanów Zjednoczonych, MFW, Banku Światowego i innych współczesnych obrońców wolnorynkowej wiary.

Na banknocie jednodolarowym został uwieczniony pierwszy prezydent, Jerzy Waszyngton. Podczas inauguracji chciał koniecznie mieć na sobie amerykańskie ubrania – utkane specjalnie na tę okazję w Connecticut – a nie wyższej jakości, brytyjskie. Dziś

byłoby to naruszeniem zaproponowanej przez WTO zasady dotyczącej przejrzystości zakupów rządowych. Nie zapominajmy też o tym, że to Waszyngton nominował Hamiltona na sekretarza skarbu, będąc w pełni świadomym jego poglądów na politykę gospodarczą – Hamilton był adiutantem Waszyngtona podczas amerykańskiej wojny o niepodległość, a później jego najbliższym politycznym sprzymierzeńcem.

Na pięciodolarówce mamy Abrahama Lincolna, znanego protekcjonistę, który podczas wojny domowej podniósł cła do najwyższego poziomu w historii²². Na banknocie 50-dolarowym mamy Ulyssesa Granta, który zdobył fotel prezydenta jako bohater wojny secesyjnej. W akcie sprzeciwu wobec brytyjskich nacisków na wprowadzenie wolnego handlu w USA, powiedział on kiedyś, że „w ciągu 200 lat Ameryka uwolni spod protekcji wszystko to, co ma do zaoferowania i wtedy też zgodzi się na wolny handel”.

Benjamin Franklin nie podzielał Hamiltonowskiej doktryny przemysłów raczkujących, ale z innego powodu nalegał na wysokie bariery celne. W tamtym okresie niemal darmowy dostęp do ziemi w USA zmuszał amerykańskich producentów do oferowania niemal czterokrotnie wyższego wynagrodzenia od przeciętnej europejskiej, bo w przeciwnym razie robotnicy uciekaliby, żeby założyć własne farmy (wziąwszy pod uwagę, że wielu z nich wcześniej było farmerami, nie była to czcza pogroźka) (zob. [Rzecz 10](#)). Dlatego, twierdził Franklin, amerykańscy producenci nie przetrwaliby bez ochrony przed europejską konkurencją niskich płac – tym, co dziś znamy pod pojęciem „dumpingu socjalnego”. Tą właśnie logiką posługiwał się miliarder, który został politykiem, Ross Perot, przeciwstawiając się podczas kampanii prezydenckiej 1992 roku NAFTA (Północnoamerykańskiemu Układowi o Wolnym Handlu) – była to logika, którą bez wahania poparło 18,9 procent amerykańskich wyborców.

Oczywiście mógłbyś czytelniku odpowiedzieć na to, że Thomas Jefferson (na rzadko spotykanym banknocie dwudolarowym) i Andrew Jackson (z dwudziestodolarówki) – święci patroni amerykańskiego kapitalizmu wolnorynkowego – z pewnością zdaliby test „Skarbu USA”. Czy na pewno?

Thomas Jefferson być może nie zgodziłby się z Hamiltonem w kwestii protekcjonizmu, ale w odróżnieniu od niego był zdecydowanym przeciwnikiem patentów. Jefferson wierzył, że idee są jak „powietrze” i dlatego nie powinny znajdować się w czyimś wyłącznym posiadaniu. Biorąc pod uwagę nacisk kładziony przez większość dzisiejszych wolnorynkowych ekonomistów na ochronę patentów i innych rodzajów własności intelektualnej, jego poglądy spotkałyby się wśród nich ze złym przyjęciem.

A co z Andrew Jacksonem, tym obrońcą „zwykłego człowieka” i budżetowym konserwatystą (po raz pierwszy w historii spłacił on długi rządu federalnego USA)? Na nieszczęście dla jego fanów, również on nie zdałby testu. Za jego rządów przeciętne cła na wyroby przemysłowe sięgały w tym regionie świata 35–40 procent. Był też konsekwentnie przeciwny wszystkiemu co zagraniczne. Kiedy w 1836 roku unieważnił licencję (Drugiego) Banku Stanów Zjednoczonych, należącego częściowo do państwa (rząd federalny miał w nim 20 procent udziałów), jednym z głównych ku temu powodów był fakt, że „zbyt dużą jego część” posiadali zagraniczni (głównie brytyjscy) inwestorzy. Ile to było za dużo? Tylko 30 procent. Gdyby dzisiaj prezydent jakiegoś rozwijającego się kraju odebrał licencję bankowi dlatego, że w 30 procentach jest własnością Amerykanów, przyprawiłby pracowników amerykańskiego Departamentu Skarbu o atak serca.

Zatem bardzo proszę. Codziennie dziesiątki milionów Amerykanów spędza swój dzień płacąc za taksówki i kupując kanapki Hamiltonem czy Lincolnem, wydając resztę Waszyngtonami, nie zdając sobie sprawy z tego, że ci szanowani politycy to okropni protekcjoniści, jakich z lubością młotkuje większość mediów w ich kraju, czy to konserwatywnych czy liberalnych. Bankierzy z Nowego Jorku i profesorowie uniwersyteccy z Chicago zacierają z zadowolenia ręce, gdy czytają artykuły krytykujące błazeństwa Hugo Chaveza, prezydenta Wenezueli, wymierzone przeciwko zagranicy. Jednocześnie nie zdają sobie sprawy z tego, że Andrew Jackson, którym zapłacili za numer „Wall Street Journal”, był znacznie bardziej sceptyczny w stosunku do zagranicy niż Chavez.

Martwi prezydenci nie mają głosu. Ale gdyby mieli, powiedzieliby Amerykanom i reszcie świata, dlaczego polityki dziś promowane przez ich następców są dokładnym przeciwieństwem tego, czym oni się posłużyli, by zmienić drugorzędną gospodarkę rolniczą, zależną od niewolniczej pracy, w największe mocarstwo przemysłowe świata.

Róbcie jak wam mówię, nie jak sam zrobiłem

Gdy przypomina się wolnorynkowym ekonomistom o protekcjonistycznej przeszłości Stanów Zjednoczonych, ci zazwyczaj odpowiadają, że krajowi udało się pomimo protekcjonizmu, a nie dzięki niemu. Twierdzą, że kraj tak czy inaczej był skazany na szybki wzrost, bo był niezwykle bogaty w zasoby naturalne i przyjął wielu wysoko zmotywowanych i pracowitych imigrantów. Mówi się też, że duży wewnętrzny rynek nieco osłabił negatywne skutki protekcjonizmu, pozwalając na rozwinięcie się, do pewnego stopnia, konkurencji między firmami krajowymi.

Problem z tą odpowiedzią jest taki, że – jak bardzo dramatycznie to by nie brzmiało – USA to niejedyny kraj, któremu udało się osiągnąć sukces, stosując polityki niezgodne z doktryną wolnorynkową. W zasadzie – co dokładniej wyjaśnię niżej – większość bogatych dziś krajów osiągnęła sukces dzięki takiej polityce²³. A ponieważ są to kraje, w których panują bardzo różne warunki, nie można powiedzieć, że miały one jakieś wspólne cechy, które zniwelowały negatywny wpływ protekcjonizmu i innych „złych” polityk. USA może skorzystały na dużym rynku wewnętrznym, ale co z małą Finlandią albo Danią? Jeśli myślisz, że USA odniosły korzyści w związku z posiadaniem dużej ilości zasobów naturalnych, to jak wytłumaczysz sukces takich krajów jak Korea czy Szwajcaria, które są ich całkowicie pozbawione? Gdyby pozytywnym czynnikiem w przypadku USA była imigracja, to co z tymi wszystkimi pozostałymi krajami, które straciły część ze swoich najlepszych ludzi na rzecz Stanów Zjednoczonych i innych krajów Nowego Świata? Argument o „szczególnych okolicznościach” po prostu nie działa.

Wielka Brytania, kraj, w którym – w opinii wielu ludzi – wymyślono wolny handel, zbudował swój dobrobyt na polityce podobnej do tej, jaką promował Hamilton. To nie przypadek. Choć Hamilton był pierwszą osobą, która mówiła o t e o r i i „przemysłu raczkującego”, to wiele swoich politycznych pomysłów skopiował od Roberta Walpole’a, uznawanego za pierwszego brytyjskiego premiera, który rządził krajem w latach 1721–1742.

W połowie XVIII wieku Wielka Brytania zaangażowała się w produkcję wełny, ów-

czesny przemysł wysokiej technologii, w którym dominowały Niderlandy (dzisiejsza Belgia i Holandia). Było to możliwe dzięki barierom celnym, subsydiom i innemu wsparciu, które Walpole i jego następcy zapewnili krajowym producentom wełny. Przemysł ten wkrótce stał się głównym źródłem brytyjskich dochodów z eksportu, co pozwalało na import żywności i surowców niezbędnych do rozpoczęcia rewolucji przemysłowej na przełomie XVIII i XIX wieku. Wielka Brytania zaczęła uprawiać wolny handel dopiero w latach 60. XIX wieku, kiedy jej dominacja przemysłowa była już absolutna. Tak jak USA były najbardziej protekcjonistycznym krajem świata w fazie swojego wzrostu (od lat 30. XIX wieku po lata 40. kolejnego), tak Wielka Brytania była jednym z najbardziej protekcjonistycznych krajów przez większość okresu swojego gospodarczego rozwoju (od lat 20. XVIII wieku po lata 50. kolejnego).

Praktycznie wszystkie dzisiaj bogate kraje wykorzystywały protekcjonizm i subsydia, by promować swoje młode przemysły. Wiele z nich (zwłaszcza Japonia, Finlandia i Korea) wprowadziło również surowe ograniczenia dla inwestycji zagranicznych. Finlandia niegdyś klasyfikowała jako „przedsiębiorstwa niebezpieczne” wszystkie firmy, w których obcokrajowcy posiadali więcej niż 20 procent udziałów. W niektórych z tych krajów (zwłaszcza we Francji, Austrii, Finlandii, Singapurze i na Tajwanie) wykorzystano państwowe przedsiębiorstwa do promocji kluczowych gałęzi przemysłu. 20 procent produkcji Singapuru, znanego z polityki wolnego handlu i przyjaznej postawy wobec zagranicznych inwestorów, pochodzi z państwowych przedsiębiorstw, podczas gdy międzynarodowa średnia to około 10 procent. Dzisiejsze bogate kraje nie chroniły też zbyt dobrze, jeśli w ogóle, własności intelektualnej – patentowanie wynalazku kogoś innego stanowiło w wielu z nich legalną praktykę, wystarczyło żeby ów ktoś był obcokrajowcem.

Oczywiście zdarzały się wyjątki. Holandia, Szwajcaria (przed I wojną światową) i Hongkong w niewielkim stopniu stosowały protekcjonizm, ale nawet one nie kierowały się dzisiejszymi ortodoksyjnymi doktrynami. Uzasadniając, że patenty to sztuczne monopole, które są sprzeczne z zasadą wolnego handlu (wniosek dziwnym trafem zapomniany przez większość współczesnych ekonomistów wolnorynkowych), Holandia i Szwajcaria odmawiały ochrony patentów aż do początków XX wieku. Choć nie z powodów tak pryncypialnych, Hongkong do niedawna był jeszcze bardziej znany z naruszania praw własności intelektualnej. Założę się, że znasz kogoś, albo przynajmniej masz znajomego, który zna kogoś, kto kupił nielegalne oprogramowanie komputerowe, podróbkę Rolexa czy „nieoficjalną” koszulkę Calvin & Hobbes z Hongkongu.

Większości czytelników moja analiza historyczna wyda się sprzeczna z intuicją. Ponieważ wielokrotnie powtarzano im, że rozwiązania wolnorynkowe są najlepsze dla rozwoju gospodarczego, może im się wydawać nieco zagadkowe, że większość dzisiejszych krajów mogła wdrażać wszystkie te rzekomo szkodliwe polityki – jak protekcjonizm, subsydia, rządowe regulacje i państwową własność przemysłu – i jednocześnie się wzbogacić.

Tę pozorną sprzeczność wyjaśnia fakt, że owe szkodliwe polityki były tak naprawdę dobre, biorąc pod uwagę etap rozwoju gospodarczego, na jakim znajdowały się wówczas te kraje. Działo się tak z kilku powodów. Pierwszy to argument Hamiltona o raczkującym przemyśle, który dokładniej tłumaczę w rozdziale „Mój sześćoletni syn powi-

nien znaleźć pracę” mojej wcześniejszej książki, *Bad Samaritans*. Z tego samego powodu, dlaczego wysyłamy nasze dzieci do szkoły, zamiast zmuszać je do konkurencji z dorosłymi na rynku pracy, kraje rozwijające się muszą chronić i wspierać swoich producentów, zanim osiągną oni zdolność konkurencji na światowym rynku bez pomocy. Po drugie, na wcześniejszych etapach rozwoju rynki nie działają dobrze z różnych powodów: niskiej jakości transportu, słabego przepływu informacji, małego rozmiaru rynku ułatwiającego manipulacje wielkim graczom i tym podobnych. Oznacza to, że rząd powinien regulować rynek bardziej aktywnie, a czasem nawet specjalnie tworzyć pewne rynki. Po trzecie, na tych etapach rozwoju rząd powinien robić wiele rzeczy sam, przy pomocy państwowych przedsiębiorstw, bo po prostu nie ma wystarczającej liczby firm w prywatnym sektorze, które mogłyby podjąć się realizacji zakrojonych na szeroką skalę i obarczonych wysokim ryzykiem projektów (zob. [Rzecz 12](#)).

Zapominając o swojej własnej historii, bogate państwa zmuszają kraje rozwijające się do otwierania granic i pełnego eksponowania ich gospodarek na działanie sił światowej konkurencji. Czynią to za pośrednictwem wymogów stawianych w związku z udzielaniem im pomocy zagranicznej w ramach dwustronnych porozumień i pożyczek od międzynarodowych instytucji finansowych (takich jak MFW i Bank Światowy) oraz dzięki sile ideologicznego oddziaływania, płynącej z intelektualnej dominacji. Nakłaniając je do wdrażania polityk, których same nie stosowały będąc krajami rozwijającymi się, teraz głoszą: „Róbcie jak wam mówię, nie jak sam zrobiłem”.

Doktryna pro wzrostowa, która wzrost ogranicza

Kiedy wytyka się bogatym krajom hipokryzję, niektórzy obrońcy wolnego rynku mówią na to: „Cóż, może protekcjonizm i inne interwencjonistyczne metody działały w XIX-wiecznej Ameryce i w Japonii w połowie XX wieku, ale czy kraje rozwijające się nie poniosły natychmiastowej klęski, kiedy spróbowały je stosować w latach 60. i 70.?” To, że coś zadziałało w przeszłości – twierdzą – nie oznacza, że tak samo dobrze będzie działać dzisiaj.

Prawda jest taka, że kraje rozwijające się wcale nie radziły sobie tak źle w „złych starych czasach” protekcjonizmu i interwencjonizmu państwowego lat 60. i 70. Ich wyniki gospodarcze były wręcz o wiele lepsze, niż te osiągnięte w latach 80., już w warunkach większego otwarcia i deregulacji.

Od lat 80., poza rosnącymi nierównościami (czego można się było spodziewać po reformach, które z natury nastawione były na wspieranie bogatych – zob. [Rzecz 13](#)), większość krajów rozwijających się doświadczyła znacznego osłabienia tempa wzrostu. Wzrost dochodu na głowę w świecie krajów rozwijających się spadł z 3 procent rocznie w latach 60. i 70. do 1,7 procent w okresie między rokiem 1980 a 2000, kiedy wprowadzono najwięcej reform wolnorynkowych. W pierwszej dekadzie XXI wieku wzrost w świecie rozwijającym się przyspieszył, osiągając w latach 1980–2009 stopę 2,6 procent, co jednak było przede wszystkim związane z szybkim rozwojem Chin i Indii – dwóch gigantów, które, choć się liberalizowały, to nie wdrażały neoliberalnych polityk.

Wzrost w regionach, które wiernie realizowały neoliberalne recepty – w Ameryce Ła-

cińskiej, Afryce Subsaharyjskiej – był znacznie niższy niż wzrost za „złych starych czasów”. W latach 60. i 70. regiony te rozwijały się z prędkością 3,1 procent *per capita*. Między rokiem 1980 a 2009 osiągały już tylko jedną trzecią tego tempa – czyli 1,1 procent. A nawet tę stopę wzrostu osiągnięto częściowo za sprawą szybkiego rozwoju tych krajów regionu, które otwarcie odrzuciły neoliberalne polityki na początku XXI wieku – dzięki Argentynie, Ekwadorowi, Urugwajowi i Wenezueli. Afryka Subsaharyjska rozwijała się w „złych starych czasach” w tempie 1,5 procent *per capita* i tylko 0,2 procent między 1980 i 2009 rokiem (zob. [Rzecz 11](#)).

Podsumowując, polityki wolnego handlu i wolnego rynku rzadko, jeśli w ogóle, przynosiły spodziewane efekty. Większość bogatych krajów nie stosowała ich w czasach, w których same były krajami rozwijającymi się. Natomiast w ostatnich trzydziestu latach polityki te spowolniły wzrost i zwiększyły nierówności w rozwijającym się świecie. Jak dotąd niewiele krajów dzięki nim się wzbogaciło i niewiele kiedykolwiek się wzbogaci.

Rzecz 8 Kapitał ma narodowość

Co ci mówią

Prawdziwym bohaterem globalizacji jest ponadnarodowa korporacja. Takie korporacje, jak sama nazwa wskazuje, wyrosły poza swoje oryginalne państwowe granice. Być może nadal mają główne siedziby w krajach, w których zostały założone, ale spora część ich produkcji i infrastruktury badawczej znajduje się poza nimi. Zatrudniają ludzi z całego świata, również na najwyższych stanowiskach. W epoce pieniądza bez narodowej przynależności, nacjonalistyczna polityka wobec kapitału zagranicznego jest w najlepszym przypadku nieefektywna, a w najgorszym przynosi skutek przeciwny do zamierzonego. Korporacje ponadnarodowe nie inwestują w kraju, którego rząd je dyskryminuje. Za dyskryminacją może kryć się intencja pomocy własnej gospodarce, przez promowanie firm krajowych, ale taka polityka w istocie ją osłabia, bo uniemożliwia najbardziej efektywnym firmom rozwinięcie działalności w tym kraju.

Czego ci nie powiedzą

Pomimo coraz większej „transnarodowości” kapitału, większość ponadnarodowych firm to tak naprawdę wciąż firmy krajowe z działalnością międzynarodową, a nie autentycznie ponadnarodowe korporacje. Swoją działalność, w jej najważniejszych aspektach, takich jak zaawansowane badania i planowanie strategiczne, przeważnie prowadzą w krajach pochodzenia. Większość osób na najwyższych stanowiskach to obywatele krajów pochodzenia. Jeśli firmy muszą zamykać fabryki to – z różnych powodów politycznych i, co najważniejsze, gospodarczych – w kraju macierzystym robią to dopiero w ostateczności. To zaś oznacza, że kraj pochodzenia przywłaszcza sobie większość korzyści z tytułu międzynarodowej działalności korporacji. Narodowość to oczywiście niejedyna determinanta zachowania korporacji, ale sporo ryzykujemy, lekceważąc pochodzenie kapitału.

Carlos Ghosn żyje globalizacją

Carlos Ghosn urodził się w 1954 roku w brazylijskim mieście Porto Velho, jego rodzice byli Libańczykami. W wieku sześciu lat przeprowadził się z matką do Bejrutu w Libanie. Skończywszy tam szkołę średnią, wyjechał do Francji, gdzie zdobył dyplom inżynierskie na dwóch najbardziej prestiżowych uniwersytetach tego kraju, Ecole Polytechnique i Ecole des Mines de Paris. Podczas 18 lat pracy dla francuskiego producenta

opon, Michelin, do którego dołączył w 1978 roku, Ghosn wyrobił sobie reputację skutecznego menadżera: odmienił losy firmy w Ameryce Południowej, gdzie dotychczas przynosiła ona straty, i nadzorował udaną fuzję amerykańskiej filii Michelina z Uniroyal Goodrich, dzięki której obroty firmy w Stanach Zjednoczonych zwiększyły się dwukrotnie.

W 1996 roku Ghosn przeszedł do państwowego francuskiego producenta samochodów, Renault. Odegrał kluczową rolę w procesie restrukturyzacji firmy, przeprowadzając bezwzględne cięcia kosztów. Potwierdził tym swoją reputację i zyskał przydomek „*le cost killer*”, choć – wbrew sugestii płynącej z tego przezwiska – jego podejście miało charakter bardziej polubowny. Kiedy w 1999 roku Renault kupił przynoszącego straty Nissana, Ghosna wysłano do Japonii, by przywrócić japońskiego producenta samochodów do dobrej formy. Na początku musiał stawiać czoła ciężkiemu oporowi, z jakim powitano jego niejapońskie metody zarządzania, takie jak wyzyskiwanie pracowników, ale w ciągu kilku lat udało mu się całkowicie odmienić firmę. Został wówczas zaakceptowany przez Japończyków i to do tego stopnia, że zrobili z niego postać mangi (komiksu), co jest japońskim odpowiednikiem katolickiej beatyfikacji. W 2005 roku ponownie zaskoczył świat wracając do Renault jako dyrektor generalny i prezes, pozostając jednocześnie na stanowisku wiceprezesa Nissana: wyczyn porównywany przez niektórych do pracy trenera piłkarskiego z dwiema drużynami jednocześnie.

Historia Carlosa Ghosna jest streszczeniem dramatu globalizacji. Ludzie migrują w poszukiwaniu lepszego życia, czasem dosłownie na drugi koniec świata, jak w przypadku jego rodziny. Niektórzy z migrantów, jak mama Carlosa, wracają do domu. To wielka różnica w porównaniu z czasami, gdy na przykład włoscy imigranci w Stanach Zjednoczonych wykazywali tak wielką determinację, by w nich pozostać i tak bardzo pragnęli pełnej asymilacji dla swoich dzieci, że odmawiali im nauki języka włoskiego. Dziś wielu młodych ludzi z biednych krajów, którzy mają ambicje i sprawne umysły, wyjeżdża na studia do jakiegoś bogatszego kraju, tak jak to zrobił Ghosn. Menadżerowie pracują teraz często dla firmy z siedzibą w innym kraju, co oznacza nie raz, że muszą żyć i pracować w jeszcze innym (albo innych), dlatego że jego firma jest ponadnarodową korporacją. Ghosn, libański Brazylijczyk, imigrant powrotny, pracował w Brazylii, USA i Japonii dla dwóch francuskich firm.

W naszym zglobalizowanym świecie to rozumowanie prowadzi nas dalej do stwierdzenia, że narodowość kapitału nie ma znaczenia. Korporacje są być może zakładane w jakimś kraju i może nawet wciąż mają tam swoje siedziby, ale wyrwały się już poza narodowe granice. Lokują teraz swoją działalność tam, gdzie jest to najbardziej zyskowne. Na przykład Nestle, szwajcarski gigant żywności, może i ma siedzibę w szwajcarskim mieście Vevey, ale w kraju powstaje mniej niż 5 procent produkcji. Jeśli nawet uznalibyśmy, że „domem” Nestle nie jest Szwajcaria, ale Europa, wówczas główna siedziba firmy nadal byłaby odpowiedzialna za ledwie około 30 procent jej dochodów. Ponadnarodowe korporacje prowadzą poza swoim krajem nie tylko działalność względnie niższej rangi, na przykład produkcję. Współcześnie nawet jej najbardziej zaawansowane formy, jak R&D, lokuje się poza krajem macierzystym – coraz częściej w krajach rozwijających się, na przykład w Chinach i Indiach. Nawet najwyżsi menadżerowie, tacy jak Ghosn, nie są poszukiwani wyłącznie na rynku krajowym, ale wyławiani są z mię-

dzynarodowej puli talentów.

Skutek jest taki, że firma nie ma już poczucia narodowej lojalności. Biznes robi co trzeba, żeby podnieść swoje zyski, nawet jeśli będzie to oznaczać wyrządzenie macierzystemu krajowi krzywdy – zamykanie fabryk, cięcia miejsc pracy czy nawet sprowadzenie pracowników z zagranicy. Wziąwszy to pod uwagę – twierdzi wielu – nierozsądnie jest nakładać restrykcje na posiadanie firm przez obcokrajowców, tak jak kiedyś robiło to wiele rządów. Dopóki firma wytwarza dobrobyt i miejsca pracy w granicach danego państwa, rządu nie powinno obchodzić, czy jej właścicielami są jego obywatele, czy obcokrajowcy. W sytuacji, kiedy wszystkie większe firmy są gotowe przenieść się gdziekolwiek w poszukiwaniu nowych możliwości zysku, utrudnianie zagranicznym firmom inwestowania oznacza, że twój kraj nie skorzysta na działalności tych firm, które uznały, że miałyby tam dobre perspektywy inwestycyjne. To wszystko jest logiczne, prawda?

Chrysler – amerykański, niemiecki, amerykański (ponownie) i (staje się) włoski

W 1998 roku doszło do fuzji producentów samochodów – niemieckiego Daimler-Benz i amerykańskiego Chryslera. W rzeczywistości było to przejęcie Chryslera przez Daimler-Benz. Kiedy jednak ogłaszano fuzję, przedstawiono ją jako małżeństwo równorzędnych partnerów. Nowa firma, Daimler-Chrysler, miała nawet w zarządzie po tyle samo niemieckich i amerykańskich przedstawicieli. Tak było jednak tylko przez pierwszych kilka lat. Wkrótce potem Niemcy zyskali w zarządzie znaczną liczebną przewagę: na 10–12 obywateli Niemiec przypadał – w zależności od roku – jeden lub dwóch Amerykanów.

Niestety przejęcie nie okazało się wielkim sukcesem i w 2007 roku Daimler-Benz pozbył się Chryslera, sprzedając go Cerberusowi, amerykańskiemu funduszowi inwestycyjnemu. Cerberus – firma amerykańska – powołał zarząd Chryslera składający się z Amerykanów (z niewielkim udziałem przedstawicieli Daimlera, który wciąż dzierżył 19,9 procent akcji).

Ostatecznie Cerberusowi nie udało się odmienić losów firmy i Chrysler w 2009 roku zbankrutował. Został zrestrukturyzowany dzięki finansowej pomocy rządu federalnego i dużej inwestycji Fiata, włoskiego producenta samochodów. Kiedy Fiat stał się głównym udziałowcem, uczynił Sergia Marchionne – dyrektora generalnego Fiata – również nowym dyrektorem Chryslera i powołał innego menadżera Fiata do dziewięcioosobowej rady zarządzającej Chryslerem. Ponieważ Fiat posiada w tej chwili tylko 20 procent udziałów w Chryslerze – ale może zwiększyć ten odsetek do 35, a w końcu do 51 procent, to bardzo prawdopodobne jest, że z czasem liczba Włochów zasiadających w zarządzie będzie rosła wraz z wielkością udziałów.

Chrysler, nigdyś jedna z ważniejszych amerykańskich firm, przechodził zatem w ciągu ostatniej dekady pod zarządzanie Niemców, (ponownie) Amerykanów i (w coraz większym stopniu) Włochów. Nie ma czegoś takiego jak „nienarodowy” kapitał. Wraz z przejściem przez obcą firmę, nawet potężne (swego czasu) amerykańskie firmy koń-

czą pod zwierzchnictwem obcokrajowców (ale gdy się nad tym zastanowić – na tym właśnie polega przejęcie). W przypadku większości korporacji – nieważne jak bardzo transnarodowa nie wydawałaby się prowadzona przez nie działalność – ludzie zajmujący w nich najważniejsze stanowiska to wciąż obywatele krajów pochodzenia firmy, to znaczy krajów ich właścicieli. I to pomimo tego, że zarządzanie na odległość (w sytuacji, gdy firma pozyskująca nie wysyła dyrektorów do firmy nabytej) może zmniejszyć jego efektywność. Tymczasem oddelegowanie najwyższych rangą dyrektorów do obcego kraju jest drogie, zwłaszcza w przypadku, gdy dystans fizyczny i kulturowy między krajami jest szczególnie duży. Postać Carlosa Ghosna to typowy wyjątek potwierdzający regułę.

Korporacje cechuje „gospodarczy patriotyzm” [*home bias*] – nie tylko jeśli chodzi o nominowanie ludzi na najwyższe stanowiska. Jest on również bardzo widoczny w przypadku badań i rozwoju, które leżą u podstaw potencjału konkurencyjnego firm reprezentujących najbardziej zaawansowane gałęzie przemysłu. Większość aktywności na polu R&D zostaje w kraju pochodzenia. Jeśli nawet korporacje przenoszą te działy za granicę, to zazwyczaj do innych rozwiniętych krajów, przejawiając tym samym mocny „patriotyzm regionalny” (mam tu na myśli Amerykę Północną, Europę i Japonię, które w tym sensie stanowią jeden region). Co prawda ostatnimi czasy zakłada się coraz więcej ośrodków R&D w krajach rozwijających się, takich jak Chiny i Indie, ale na ogół prowadzone są tam badania na najniższym poziomie zaawansowania.

Nawet jeśli chodzi o produkcję – zapewne najprostszą aktywność, jaką firmy prowadzą i dlatego stanowiącą najlepszego kandydata do relokacji za granicę – większość korporacji ponadnarodowych wciąż silnie trzyma się krajów pochodzenia. Istnieją osobliwe przykłady takich firm jak Nestle, które większość swojej produkcji wytwarzają za granicą, ale zdecydowanie należą one do wyjątków. Wśród korporacji ponadnarodowych z siedzibą w USA – za granicą powstaje mniej niż jedna trzecia ich produkcji. W przypadku firm japońskich ten wskaźnik wynosi zdecydowanie poniżej 10 procent. W Europie ostatnio szybko wzrastał, ale gros zagranicznej produkcji europejskich firm prowadzona jest w ramach Unii Europejskiej – należałoby to postrzegać raczej jako tworzenie firm krajowych w nowym państwie zwanym Europą, a nie jako proces prawdziwego umiędzynarodawiania europejskich firm.

Krótko mówiąc, niewiele jest naprawdę ponadnarodowych korporacji. Zdecydowana większość z nich wytwarza gros swojej produkcji w krajach pochodzenia. Zwłaszcza dotyczy to sfery działań najbardziej zaawansowanych – takich jak podejmowanie decyzji strategicznych czy prowadzenie wyrafinowanych prac badawczo-rozwojowych – które pozostają silnie skoncentrowane w krajach pochodzenia. Całe to gadanie o świecie bez granic jest grubą przesadą²⁴.

Skąd bierze się „gospodarczy patriotyzm”?

Dlaczego w zglobalizowanym świecie utrzymuje się patriotyzm gospodarczy? Pogląd wolnorynkowy głosi, że narodowość kapitału nie liczy się i nie powinna się liczyć, bo firmy, żeby przetrwać, muszą maksymalizować zysk, dlatego patriotyzm jest luksusem,

na który nie mogą sobie pozwolić. Co ciekawe, zgodziłoby się z tym wielu marksistów. Oni też wierzyli, że kapitał chętnie burzy granice w celu poszukiwania coraz to większych zysków i dalszej reprodukcji. Język jest diametralnie różny, ale przekaz ten sam: pieniądz to pieniądz, więc po co jakaś firma miałaby robić mniej zyskowne rzeczy po prostu dlatego, że to jest dobre dla kraju, w którym powstała?

Istnieją jednak poważne powody, dla których firmy prowadzą działalność, mając na uwadze gospodarczy patriotyzm. Zaczniemy od tego, że – jak większość z nas – dyrektorowie firm odczuwają pewne osobiste zobowiązanie wobec społeczeństwa, z którego pochodzą. Mogą je ujmować w rozmaite ramy – patriotyzmu, poczucia więzi społecznej, przekonania o tym, że „szlachectwo zobowiązuje”, chęci „oddania czegoś społeczeństwu, które uczyniło ich tymi, kim są dzisiaj” – i odczuwać w różnym stopniu. Chodzi jednak o to, że je odczuwają. I tak długo, jak gros decydentów na najwyższych stanowiskach w większości firm będzie obywatelami macierzystych krajów tych firm, tak długo ich decyzje będą zawierać pewną dozę gospodarczego patriotyzmu. Choć wolnorynkowi ekonomiści lekceważą jakiejkolwiek motywacje wyjąwszy czyste dążenie do zaspokojenia własnego interesu, to „moralne” bodźce istnieją naprawdę i odgrywają o wiele ważniejszą rolę, niż rzeczeni ekonomiści każą nam wierzyć (zob. [Rzecz 5](#)).

Poza osobistymi odczuciami menadżerów, korporacje często mają rzeczywiste, historyczne zobowiązania wobec kraju, w którym „dorosły”. Firmy często są wspierane, bezpośrednio i pośrednio, publicznymi pieniędzmi, zwłaszcza (choć nie tylko) we wczesnych stadiach ich rozwoju (zob. [Rzecz 7](#)). Wiele z nich otrzymuje bezpośrednie subsydia na poszczególne rodzaje działalności, na przykład na inwestycje w sprzęt czy szkolenia dla pracowników. Czasem bywają nawet wykupywane za publiczne pieniądze, jak Toyota w 1949, Volkswagen w 1974 i GM w 2009 roku. Mogą też otrzymywać subsydia pośrednio, w formie ochrony celnej albo ustawowego monopolu.

Korporacje międzynarodowe oczywiście często wolą nie wspominać albo nawet celowo ukrywać tego rodzaju historie, ale zainteresowane strony są po cichu zgodne co do tego, że firmy mają jakieś moralne zobowiązania wobec krajów pochodzenia właśnie z powodu takich historycznych długów, jakie zaciągnęły. Dlatego firmy krajowe są znacznie bardziej otwarte na perswazję rządu i opinii publicznej niż firmy zagraniczne, kiedy oczekuje się od nich – choć nie można prawnie ich do tego zobowiązać – by zrobiły coś dla kraju, nawet jeśli jest to wbrew ich (przynajmniej krótkookresowym) interesom. W październiku 2009 roku donoszono na przykład, że agencja nadzoru finansowego Korei Południowej nie zdołała przekonać banków mających zagranicznych właścicieli, by zechciały udzielać więcej kredytów małym i średnim przedsiębiorstwom. Kiedy jednak jesienią 2008 roku wybuchł kryzys, podpisały one, podobnie jak banki krajowe, porozumienie o współpracy.

Choć przyczyny moralne i historyczne są bardzo ważne, to jednak najistotniejsze w przypadku patriotyzmu gospodarczego są przyczyny ekonomiczne, czyli fakt, że nie da się w prosty sposób przenieść za granicę głównego potencjału firmy.

Zazwyczaj jakaś firma staje się ponadnarodowa i zakłada działalność w innych krajach, ponieważ posiada pewne kompetencje technologiczne i/lub organizacyjne, których nie mają firmy działające w tych krajach. Kompetencje te to zazwyczaj ludzie (na przykład menadżerowie, inżynierowie, wykwalifikowani pracownicy), organizacja (na

przykład wewnętrzne zasady firmy, rutyna organizacji, „pamięć instytucjonalna”) i sieci powiązanych z nią firm (na przykład dostawcy, finansiści, stowarzyszenia przemysłowe, a nawet kumpelskie sieci, które wykraczają poza granice firm). Tego wszystkiego nie da się łatwo przetransportować do innego kraju.

Można z łatwością wywieźć za granicę większość maszyn, ale już przeniesienie wykwalifikowanych pracowników czy menadżerów jest o wiele bardziej kosztowne. Jeszcze trudniej jest przenieść do innych krajów rutynę organizacji czy sieci biznesowe. Na przykład kiedy japońskie firmy samochodowe zaczęły w latach 80. zakładać filie w Azji Południowo-Wschodniej, prosiły swych podwykonawców, by oni też zakładali tam własne filie, bo potrzebowały takich partnerów, na których mogłyby polegać. Co więcej, te niematerialne atuty w postaci ludzi, organizacji i sieci, by dobrze funkcjonować, często potrzebują odpowiedniego środowiska instytucjonalnego (systemu prawnego, nieformalnych zasad, kultury biznesu). Jakby nie była potężna, żadna firma nie może bezproblemowo przenieść swojego instytucjonalnego otoczenia do innego kraju.

Z tych wszystkich przyczyn najbardziej skomplikowane działania – wymagające wysokiego poziomu ludzkich i organizacyjnych kompetencji oraz sprzyjającego środowiska instytucjonalnego – raczej zostają w domu. Patriotyzm gospodarczy nie istnieje po prostu z powodu emocjonalnego przywiązania czy z przyczyn historycznych. Ma ważne podstawy ekonomiczne.

„Książę ciemności” zmienia zdanie

Lord Peter Mandelson – w momencie gdy piszę te słowa (początek 2010 roku) – wicepremier brytyjskiego rządu, wyrobił sobie reputację polityka nieco makiawelicznego. Wnuczek szanowanego laburzysty, Herberta Morrisona, z zawodu producent telewizyjny, był głównym spin doktorem odpowiedzialnym za utworzenie, za czasów Tony’ego Blaira, tak zwanej Nowej Partii Pracy. Dzięki swoim słynnym zdolnościom wyczuwania i wykorzystywania zmian w politycznych nastrojach oraz umiejętności organizacji skutecznych kampanii medialnych i bezwzględności wyrobił sobie przydomek „książę ciemności”.

Po burzliwej rządowej karierze na wysokim szczeblu, zakłóconej dwukrotną rezygnacją z powodu podejrzeń o skandale korupcyjne, Mandelson zrezygnował z udziału w brytyjskiej polityce i w 2004 roku przeniósł się do Brukseli, by zostać tam europejskim komisarzem ds. handlu. Bazując na wizerunku polityka probiznesowego, na jaki zapracował sobie w czasie krótkiego zasiadania na stanowisku sekretarza stanu ds. handlu i przemysłu w 1998 roku, Mandelson wyrobił sobie solidną reputację jednego z czołowych na świecie adwokatów wolnego handlu i inwestycji.

Wywołał więc falę szoku, kiedy wracając niespodziewanie do brytyjskiej polityki na stanowisko sekretarza ds. biznesu na początku 2009 roku, powiedział w wywiadzie dla „Wall Street Journal” (we wrześniu 2009 roku), że z powodu pobłażliwej postawy wobec zagranicznej własności „brytyjskie fabryki mogą stać na straconej pozycji”, choć zastrzegł, że może do tego dojść „w długim okresie, z pewnością nie z dnia na dzień”.

Czy była to typowa dla niego taktyka, bazująca na instynkcie, który podpowiedział

mu, że nadszedł czas, by zagrać kartą narodową? A może w końcu uwierzył w coś, co on sam i inni brytyjscy politycy powinni zrozumieć już dawno: w to, że nadmierna własność zagraniczna może zaszkodzić gospodarce krajowej?

Można by z tym polemizować, zauważając, iż fakt, że firmy kierują się patriotyzmem gospodarczym *n i e k o n i e c z n i e* oznacza, że należy ograniczać inwestycje zagraniczne. Być może faktycznie inwestycja dokonana przez firmę zagraniczną nie będzie działalnością najbardziej pożądaną. Ale inwestycja to inwestycja, więc i tak przyczyni się do zwiększenia produkcji i stworzy miejsca pracy. Jeśli nałożysz ograniczenia na to, co wolno zagranicznym inwestorom – na przykład mówiąc im, że nie mogą inwestować w niektóre „strategiczne” działy, zabraniając im posiadania większościowych udziałów lub wymagając od nich transferu technologii – to oni po prostu poszukają sobie pola gdzieś indziej, a ty stracisz miejsca pracy i dobrobyt, które mogłyby dzięki nim powstać. Zwłaszcza dotyczy to krajów rozwijających się, w których istnieje niewiele krajowych firm zdolnych do poczynienia podobnych inwestycji – odrzucenie inwestycji zagranicznej tylko dlatego, że jest ona zagraniczna, jest, zdaniem wielu ludzi, nieracjonalne. Nawet jeśli przyjmą do siebie tylko mniej zaawansowany obszar działalności firmy zagranicznej, jak na przykład montaż, to i tak wyjdą na tym lepiej, niż gdyby inwestycji nie było wcale.

Rozumowanie to samo w sobie jest słuszne, jednak należy rozważyć inne jeszcze kwestie, zanim dojdziemy do wniosku, że nie powinno być ograniczeń dla inwestycji zagranicznych. (Abstrahujemy tutaj od inwestycji portfelowych, czyli od inwestycji w udziały firmy mające na celu osiągnięcie zysków finansowych bez bezpośredniego zaangażowania się w jej zarządzanie. Skupiamy się na bezpośrednich inwestycjach zagranicznych, które zazwyczaj definiuje się jako zakup ponad 10 procent udziałów firmy z zamiarem zaangażowania się w jej zarządzanie).

Po pierwsze, musimy pamiętać, że spora część inwestycji zagranicznych to inwestycje w istniejącą już infrastrukturę, [*brownfield investment*], nie zaś inwestycje od podstaw [*greenfield investment*], związane z tworzeniem nowej infrastruktury produkcyjnej. Od lat 90. te pierwsze stanowiły ponad połowę bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) na świecie, a podczas boomu na międzynarodowe fuzje i przejęcia [M&A – *mergers and acquisitions*] w 2001 roku nawet 80 procent. Oznacza to, że większość BIZ polega na przejęciu kontroli nad istniejącymi przedsiębiorstwami, a nie na tworzeniu dodatkowej produkcji i nowych miejsc pracy. Czasem, rzecz jasna, nowi właściciele mogą przywieźć ze sobą zastrzyk lepszych środków zarządzania i technologii i w ten sposób ożywić słabnącą firmę – jak pokazuje przykład Nissana pod zarządem Carlosa Ghosna – ale bardzo często przejęcia dokonuje się mając na względzie wykorzystanie infrastruktury już istniejącej w kupowanej firmie, a nie tworzenie nowej. Co istotniejsze, gdy już firma zagraniczna dokona zakupu krajowej, to w dłuższym okresie patriotyzm gospodarczy i tak narzuci ograniczenie tego, jak daleko ta firma będzie mogła się przesunąć w wewnętrznej hierarchii korporacyjnej.

Nawet w przypadku inwestycji od zera należy rozważyć czynnik patriotyzmu gospodarczego. To prawda, że taka inwestycja oznacza stworzenie nowej infrastruktury produkcyjnej, więc z definicji lepsza jest od alternatywy, czyli braku inwestycji. Rządzący, zanim jednak przyjmą taką inwestycję, powinni zastanowić się nad tym, jak wpłynie

ona na przyszłą ścieżkę rozwoju narodowej gospodarki. Różne rodzaje działalności kryją w sobie różne potencjały innowacji technologicznych i wzrostu produktywności, dlatego to, co robisz dziś wpływa na to, co będziesz robił w przyszłości i co z tego będziesz miał. Zgodnie z popularnym w latach 80. wśród ekspertów od polityki gospodarczej powiedzeniem, nie można udawać, że nie ma znaczenia, czy będziesz produkował chipsy ziemniaczane [*potato chips*], drewniane zrębki [*wood chips*], czy też mikroczipy [*microchips*]. Bardziej prawdopodobne jest to, że zagraniczna firma będzie chciała u ciebie produkować chipsy ziemniaczane albo zrębki, a nie mikroczipy.

Biorąc to pod uwagę – zwłaszcza w odniesieniu do krajów rozwijających się, w których lokalne firmy jeszcze nie są wystarczająco rozwinięte – być może lepiej ograniczyć BIZ, przynajmniej w przypadku niektórych gałęzi przemysłu, i spróbować rozwinąć miejscowe firmy tak, by stały się wiarygodną alternatywą dla inwestorów zagranicznych. W krótkim okresie sprawi to, że taki kraj straci część inwestycji, ale być może uda mu się rozwinąć działalność na wyższym poziomie zaawansowania w długim okresie. Byłoby nawet lepiej, gdyby rząd kraju rozwijającego się zezwalał na inwestycje zagraniczne pod warunkiem, że pomogą one szybciej unowocześnić infrastrukturę firm krajowych – na przykład wymagając od nich zakładania spółek typu *joint venture* (co wesprze transfer technik zarządzania), aktywniejszego transferu technologii lub żądając przeszkolenia pracowników.

Twierdzenie, że kapitał zagraniczny będzie prawdopodobnie gorszy dla twojego kraju niż kapitał krajowy nie oznacza, że zawsze powinniśmy preferować ten drugi. Nie tylko bowiem pochodzenie kapitału decyduje o tym, jak będzie się on zachowywał. Znaczenie mają również intencje i możliwości właściciela danego zaplecza kapitałowego.

Przypuśćmy, że myślisz o sprzedaży krajowej firmy produkującej samochody, która znajduje się w trudnym położeniu. W idealnej sytuacji nowy właściciel chciałby i mógłby w długim okresie unowocześnić firmę. Jest na to większa szansa wtedy, gdy przyszły kupiec jest uznanym producentem samochodów – czy to krajowym, czy zagranicznym – i posiada technologiczną infrastrukturę, która mu to umożliwi – niż wtedy, gdy dysponuje kapitałem finansowym, na przykład jako prywatny fundusz inwestycyjny.

W ostatnich latach prywatne fundusze inwestycyjne odgrywają na rynku przejęć coraz istotniejszą rolę. Choć nie mają własnych ekspertów i doświadczenia w danej gałęzi przemysłu, to teoretycznie mogą kupić firmę na długi okres i zatrudnić ekspertów jako menadżerów, zlecając im unowocześnienie infrastruktury. W praktyce jednak fundusze te zazwyczaj nie mają zamiaru przeprowadzać modernizacji firmy, która musiałaby być zakrojona na długi okres. Kupują firmę zamierzając sprzedać ją w okresie od trzech do pięciu lat po przeprowadzeniu restrukturyzacji przywracającej jej rentowność. Tego rodzaju restrukturyzacja, biorąc pod uwagę czas jej przeprowadzania, zazwyczaj oznacza cięcie kosztów (polegające w szczególności na wyzyskiwaniu pracowników i powstrzymaniu się od inwestycji długoterminowych), a nie podnoszenie zdolności produkcyjnych. W najgorszym przypadku prywatne fundusze inwestycyjne mogą kupować firmy z bezpośrednim zamiarem zaangażowania się w wykup majątku przedsiębiorstwa, sprzedając wartościowe części firmy i nie przywiązując wagi do jej przyszłości w długim okresie. Klasycznym tego przykładem jest to, co już powszechnie znany Phoenix

Venture Holdings zrobił z brytyjskim producentem samochodów, firmą Rover, którą kupił od BMW (tak zwana „czwórka z Phoenix” szczególnie zasłynęła z wypłacana sobie bardzo wysokich pensji, a swoim przyjaciołom niebotycznych prowizji za doradztwo).

Nie oznacza to oczywiście, że przedsiębiorstwa, które już działają w danej gałęzi przemysłu zawsze będą miały zamiar unowocześnienia kupowanej firmy w długim okresie. Gdy w ostatniej dekadzie przed swoim bankructwem w 2009 roku GM kupił kilka zagranicznych firm samochodowych – na przykład szwedzkiego Saaba czy koreański Daewoo – zamiarem firmy nie było ich unowocześnienie, ale raczej pożywienie się technologiami, jakie zdołały one zgromadzić (zob. [Rzecz 18](#)). Co więcej, rozróżnienie między kapitałem przemysłowym i finansowym ostatnio uległo zamazaniu za sprawą takich producenckich firm, jak GM i GE, wyciągających więcej zysków z finansów niż z produkcji przemysłowej (zob. [Rzecz 22](#)). Zatem fakt funkcjonowania firmy przejmującej w danej branży nie jest gwarancją tego, iż w długim okresie będzie ona działała w interesie tej branży.

Dlatego gdy zagraniczna firma, działająca w tej samej gałęzi przemysłu, kupuje twoją firmę krajową, mając zamiar inwestować w nią w długim okresie, to sprzedanie udziałów tej firmie może być lepsze niż ich sprzedaż krajowemu funduszowi inwestycyjnemu. Niemniej jednak – jeśli pozostałe warunki są takie same – jest bardziej prawdopodobne, że to firma krajowa będzie działała na korzyść twojej gospodarki.

Pomimo retoryki globalizacyjnej, pochodzenie firmy wciąż jest kluczem decydującym o tym, gdzie zlokalizowane są najbardziej zaawansowane obszary jej działania, takie jak R&D czy planowanie strategiczne. Narodowość nie jest jedyną determinantą zachowania firmy, więc musimy wziąć pod uwagę inne czynniki, na przykład, czy inwestor ma doświadczenie w danej branży i jak silne będzie jego zaangażowanie w przejmowanej firmie w dłuższym okresie. Choć odrzucanie zagranicznych inwestycji na ślepo jest błędem, to byłoby naiwnym projektowanie polityki gospodarczej w zgodzie z mitem, że kapitał stracił korzenie narodowe. Okazuje się, że wątpliwości, które poniewczasie nansenęły się lordowi Mandelsonowi, są poważnie ugruntowane w rzeczywistości.

Rzecz 9

Nie żyjemy w erze postindustrialnej

Co ci mówią

Na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat nasza gospodarka uległa fundamentalnej transformacji. Przemysł wytwórczy, niegdyś siła napędowa kapitalizmu, stracił na znaczeniu, zwłaszcza w bogatych krajach. Wraz z naturalną tendencją do (relatywnego) wzrostu popytu na usługi, nadejściem dobrobytu oraz rozwojem wysoko produktywnych usług opartych na wiedzy (jak bankowość czy doradztwo w zarządzaniu), przemysł wytwórczy we wszystkich bogatych krajach powoli upada. Kraje te weszły w erę „postindustrialną”, większość ludzi pracuje w usługach i taki też ma charakter większość produkcji. Spadek wytwórstwa jest nie tylko czymś naturalnym, czym nie powinniśmy się martwić, ale czymś, z czego powinniśmy się cieszyć. Dla niektórych krajów rozwijających się może byłoby wręcz lepiej, gdyby ominęły etap skazanej na upadek działalności wytwórczej i przeskoczyły wprost do gospodarki postindustrialnej, opartej na usługach.

Czego ci nie powiedzą

Żyjemy być może w społeczeństwie postindustrialnym w tym sensie, że większość z nas pracuje w sklepach i biurach, a nie w fabrykach. Nie wkroczyliśmy jednak w postindustrialny etap rozwoju w takim rozumieniu, że przemysł stał się nieistotny. Zmniejszający się udział wytwórstwa w całości produkcji nie wynika głównie z obniżającej się całkowitej ilości wytwarzanych dóbr, ale ze spadku ich cen w porównaniu z cenami usług, który jest spowodowany szybszym wzrostem produktywności w sektorze usług (mierzony wolumenem produkcji przypadającym na jednostkę zużytego czynnika produkcji). Choć deindustrializacja głównie wynika z różnic we wzroście produktywności w różnych sektorach, a więc sama w sobie nie musi być czymś negatywnym, ma jednak negatywne konsekwencje dla ogólnokrajowego wzrostu produktywności i bilansu płatniczego i nie można tego lekceważyć. Jeśli chodzi o pomysł, żeby kraje rozwijające się przeskoczyły w dużym stopniu etap industrializacji i weszły bezpośrednio w fazę postindustrialną – to jest fantazja. Z powodu ograniczonego wzrostu produktywności w tych krajach, usługi nie będą mogły stać się tam motorem wzrostu gospodarczego. A fakt, że usługami trudno się handluje sprawi, że gospodarka silniej oparta na usługach będzie miała mniejsze możliwości eksportu. Niższe zarobki z eksportu to mniejsze możliwości kupowania za granicą technologii, co z kolei prowadzi do powolniejszego tempa wzrostu.

Czy jest coś, co nie zostało wyprodukowane w Chinach?

Pewnego dnia Jin-Gyu, mój dziewięcioletni syn (tak, ten sam, który pojawił się w mojej wcześniejszej książce, *Bad Samaritans*, jako „mój sześćoletni syn” – całkiem wszechstronny z niego aktor), podszedł do mnie i zapytał: „Tato, czy jest cokolwiek, co nie zostało wyprodukowane w Chinach?”. Odpowiedziałem mu twierdząco – choć mogłoby się wydawać, że jest odwrotnie, to inne kraje wciąż produkują różne rzeczy. Następnie zacząłem myśleć nad jakimś przykładem. Miałem wspomnieć o jego „japońskiej” konsoli do gier, Nintendo DSi, ale przypomniało mi się, że widziałem na niej napis „Made in China”. Zdołałem mu jedynie powiedzieć, że niektóre telefony komórkowe i telewizory z płaskim ekranem są produkowane w Korei, ale nie mogłem przypomnieć sobie wielu innych przedmiotów, które kojarzyłyby dziewięciolatek (wciąż jest za mały na rzeczy takie jak BMW). Nic dziwnego, że Chiny są obecnie nazywane „fabryką świata”.

Trudno w to uwierzyć, ale termin „fabryka świata” ukuto najpierw w odniesieniu do Wielkiej Brytanii, która dziś, według prezydenta Francji, Nicolasa Sarkozy’ego, „nie ma przemysłu”. Po tym, jak z powodzeniem zainicjowała rewolucję przemysłową zanim zrobiły to inne kraje – Wielka Brytania do tego stopnia zdominowała do połowy XIX wieku przemysł, że poczuła się na tyle pewnie, by całkowicie zliberalizować swój handel (zob. [Rzecz 7](#)). W 1860 roku powstawało tam 20 procent światowej produkcji. W 1870 roku miała 46-procentowy udział w światowym handlu wyrobami przemysłowymi. Obecny udział Chin w światowym eksporcie – choć wydaje się, że jest tam produkowane „wszystko” – to ledwie około 17 procent (w 2007 roku), można więc sobie wyobrazić skalę ówczesnej dominacji Wielkiej Brytanii.

Bezwzględna przewaga Wielkiej Brytanii trwała jednak krótko. Po całkowitym zliberalizowaniu handlu około 1860 roku, jej relatywna pozycja zaczęła od 1880 roku spadać, a dystans szybko nadrabiali takie kraje jak USA czy Niemcy. Pierwsze miejsce w hierarchii światowego przemysłu Wielka Brytania straciła przed wybuchem I wojny światowej, ale dominacja przemysłu wytwórczego w jej gospodarce trwała jeszcze długo potem. Aż do początku lat 70. Wielka Brytania miała, obok Niemiec, jeden z najwyższych na świecie wskaźników zatrudnienia w przemyśle – około 35 procent. W owym czasie była to gospodarka zdecydowanie wytwórcza, eksportująca produkty przemysłowe i importująca żywność, paliwo i surowce. W latach 60. i 70. jej nadwyżka w handlu produktami przemysłowymi (eksport produkcji przemysłowej pomniejszony o import) konsekwentnie utrzymywała się na poziomie między 4 a 6 procent PKB.

Od lat 70. sektor wytwórczy Wielkiej Brytanii szybko jednak zaczął tracić na znaczeniu. Produkcja przemysłowa w latach 50. stanowiła 37 procent brytyjskiego PKB, obecnie – tylko około 13 procent. Udział zatrudnienia w przemyśle spadł z około 35 procent na początku lat 70. do zaledwie 10 procent²⁵. Bardzo znacząco zmieniło się też miejsce kraju w międzynarodowym handlu. Obecnie Wielka Brytania odnotowuje deficyt w handlu wyrobami przemysłowymi rzędu 2–4 procent PKB rocznie. Co się stało? Czy Wielka Brytania powinna się martwić?

Zgodnie z dominującą opinią – nie ma czym. Zaczniemy od tego, że Wielka Brytania nie jest jedynym krajem, gdzie tak się stało. Spadający udział produkcji przemysłowej w całkowitej produkcji i zatrudnieniu – zjawisko znane jako deindustrializacja – to

rzecz naturalna, twierdzi wielu komentatorów, wspólna wszystkim bogatym krajom (przyspieszona w brytyjskim przypadku przez odkrycie ropy na dnie Morza Północnego). Powszechnie uważa się, że dochodzi do niej dlatego, że wraz ze wzrostem zamożności mieszkańców bogatych krajów, zaczynają oni potrzebować większej liczby usług niż produktów przemysłowych. Kiedy spada popyt, to naturalne, że sektor wytwórczy się kurczy, a kraj wkracza w erę postindustrialną. Wielu ludzi nawet cieszy się ze wzrostu znaczenia usług. Ich zdaniem niedawna ekspansja usług opartych na wiedzy i ich szybko rosnąca produktywność – w finansach, konsultingu, dizajnie, usługach komputerowych i informacyjnych, R&D – oznacza, że usługi, zajmując dotychczasowe miejsce produkcji przemysłowej, stały się motorem wzrostu, przynajmniej w krajach bogatych. Produkcja przemysłowa to obecnie działalność niskowartościowa, którą prowadzą kraje rozwijające się, takie jak Chiny.

Komputery i strzyżenie włosów – skąd bierze się deindustrializacja

Czy naprawdę weszliśmy w erę postindustrialną? Czy produkcja dóbr już się nie liczy? Odpowiedzi brzmią: „tylko w pewnym sensie” i „liczy się”.

Bezdiskusyjnie w bogatych krajach mniej ludzi pracuje w fabrykach obecnie niż kiedyś. Był taki czas pod koniec XIX i na początku XX wieku, kiedy w niektórych krajach (zwłaszcza w Wielkiej Brytanii i Belgii) około 40 procent zatrudnionych pracowało w przemyśle wytwórczym. Dziś ten udział wynosi najwyżej 25 procent, a w niektórych krajach (zwłaszcza w USA, Kanadzie i Wielkiej Brytanii) – zaledwie 15 procent.

Za sprawą (proporcjonalnie) o wiele mniejszej liczby ludzi pracujących w fabrykach, zmieniła się natura społeczeństw. Częściowo kształtuje nas nasze zawodowe doświadczenie (czego nie potrafi uznać większość ekonomistów), więc to gdzie i jak pracujemy, wpływa na to, kim jesteśmy. W porównaniu do pracowników fabryki, pracownicy biurowi i sklepowi sprzedawcy wykonują znacznie mniej pracy fizycznej i – jako że nie muszą pracować przy taśmie czy innych maszynach, mają więcej kontroli nad swoim procesem pracy. Robotnicy w fabryce bliżej współpracują ze swoimi kolegami w czasie pracy i po pracy, zwłaszcza dzięki działalności w związkach zawodowych. Ludzie pracujący w biurach i sklepach odwrotnie – zazwyczaj działają bardziej indywidualnie i rzadziej bywają członkami związków. Sprzedawcy i niektórzy pracownicy biurowi bezpośrednio stykają się z klientami, podczas gdy robotnicy w fabryce nigdy ich nie widzą. Nie znam się wystarczająco dobrze na socjologii czy psychologii, żeby powiedzieć coś bardzo głębokiego na ten temat, ale dzisiaj ludzie w bogatych krajach nie tylko pracują inaczej, ale są po prostu inni niż ich rodzice i dziadkowie. Dlatego dzisiejsze bogate kraje stały się w pewnym sensie społeczeństwami postindustrialnymi.

Nie są jednak postindustrialne w sensie gospodarczym. Produkcja przemysłowa wciąż odgrywa w ich gospodarkach przewodnią rolę. Żeby się o tym przekonać, najpierw musimy zrozumieć, dlaczego doszło do deindustrializacji w bogatych krajach.

W stopniu niewielkim, choć zauważalnym, deindustrializacja ma charakter iluzoryczny, bo bardziej odzwierciedla zmiany w klasyfikacjach statystycznych niż w rzeczywi-

stych działaniach. Jedno z tego rodzaju złudzeń powstało wskutek outsourcingu pewnych działań, które są z natury usługami, ale niegdyś wykonywano je na miejscu, w firmach produkcyjnych, i dlatego klasyfikowane były jako produkcja wytwórcza (na przykład catering, usługi sprzątanía, wsparcie techniczne). Kiedy dokonuje się outsourcingu, notuje się wzrost wartości usług bez rzeczywistego wzrostu liczby wykonywanych usług. Mimo że nie dysponujemy wiarygodnymi szacunkami w kwestii znaczenia tego zjawiska, to jednak eksperci są zgodni, że outsourcing jest znaczącym źródłem deindustrializacji dokonującej się zwłaszcza w latach 80. w Wielkiej Brytanii i Stanach Zjednoczonych. Zakres kurczenia się produkcji jest również przeszacowany przez coś, co nazywa się „efektem reklasyfikacji”²⁶. Według raportu brytyjskiego rządu nawet za 10 procent spadku zatrudnienia w przemyśle może być odpowiedzialne zjawisko polegające na tym, że niektóre firmy produkcyjne, dostrzegając w swojej działalności coraz większą przewagę aktywności usługowej, wnioskuje do agencji rządowej o ich ponowną klasyfikację – jako firm usługowych – choć wciąż prowadzą jednocześnie działalność produkcyjną.

Jedna z przyczyn rzeczywistej deindustrializacji przyciągnęła ostatnio sporo uwagi: wzrost importu dóbr przemysłowych z krajów rozwijających się, o niskich kosztach produkcji, zwłaszcza z Chin. Niezależnie od tego, jak poważnie to wygląda, trudno uznać to za główne wytłumaczenie deindustrializacji w bogatych krajach. Eksport z Chin nie miał dużego znaczenia aż do późnych lat 90., podczas gdy proces deindustrializacji rozpoczął się w bogatych krajach już w latach 70. Według większości szacunków Chin – stając się fabryką świata – odpowiadają jedynie za około 20 procent deindustrializacji, która dokonała się w bogatych krajach.

Wielu ludzi sądzi, że pozostałe 80 procent w dużym stopniu wyjaśnić można naturalną tendencją do (względego) spadku popytu na towary, postępującą wraz ze wzrostem dobrobytu. Jednak gdy przyjrzeć się temu bliżej, widać, że ten efekt popytu jest tak naprawdę bardzo niewielki. Wygląda na to, że wydajemy coraz większą część dochodu na usługi nie dlatego, że konsumujemy coraz więcej usług, ale dlatego, że usługi stają się względnie coraz droższe.

Za te same (biorąc pod uwagę inflację) pieniądze, za które kupić można było dziesięć lat temu komputer, dziś pewnie można kupić trzy, jeśli nie cztery, komputery o takiej samej, a nawet większej mocy (i z pewnością mniejsze). W efekcie zapewne posiadasz teraz dwa komputery, a nie tylko jeden. Jednak nawet jeśli masz dwa komputery, to część twojego dochodu, który wydajesz na sprzęt tego rodzaju, prawdopodobnie znacząco spadła (dla przejrzystości zakładam, że – po uwzględnieniu inflacji – twój dochód pozostał na takim samym poziomie). Dla porównania, do fryzjera chodzisz dzisiaj prawdopodobnie tyle samo razy, co dziesięć lat temu (jeśli, rzecz jasna, nie przeredziły ci się trochę włosy). Cena strzyżenia pewnie nieco wzrosła, więc część twojego dochodu, jaką wydajesz na tę usługę, jest teraz większa niż dziesięć lat temu. W efekcie wygląda na to, że wydajesz większą (mniejszą) część swojego dochodu na strzyżenie (komputery), ale w rzeczywistości konsumujesz więcej komputerów niż kiedyś, podczas gdy konsumpcja usług fryzjerskich jest na takim samym poziomie.

Jeśli uwzględnić zmianę w cenach (albo, stosując żargon techniczny, jeśli przeprowadzić kalkulację w cenach stałych), to spadek produkcji w bogatych krajach jest

daleko mniej gwałtowny, niż się wydaje. Na przykład w przypadku Wielkiej Brytanii udział produkcji przemysłowej w całkowitej produkcji spadł w latach 1955–1990 – wykluczony efekt względnoci cen (w żargonie: w cenach b i e ż ą c y c h) – o ponad 40 procent (z 37 do 21 procent). Biorąc jednak pod uwagę efekt cen względnych, był to spadek tylko o ponad 10 procent (z 27 do 24 procent)²⁷. Innymi słowy, r e a l n y efekt popytu – to znaczy efekt popytu po uwzględnieniu zmian w cenach względnych – jest niewielki.

Ale dlaczego ceny towarów spadają? Bo przemysł wytwórczy zazwyczaj szybciej podnosi produktywność niż usługi. Kiedy produkcja przemysłu wytwórczego rośnie szybciej niż produkcja w sektorze usługowym, to ceny towarów w porównaniu do cen usług spadają. W przemyśle, gdzie wykorzystanie mechanizacji i procesów chemicznych jest znacznie prostsze, można łatwiej podnieść produktywność niż w usługach. Jeśli chodzi o usługi, jest wręcz przeciwnie: ze swojej natury wiele z nich jest odpornych na wzrost produktywności b e z p o g a r s z a n i a j a k o ś c i p r o d u k t u.

W niektórych przypadkach już nawet sama próba podniesienia produktywności może doprowadzić do zniszczenia produktu. Jeśli kwartet smyczkowy zagra dwudziestosięmiominutowy utwór w dziewięć minut, to czy uznałbyś, że jego produktywność się potroiła?

W przypadku niektórych innych usług wyższa na pierwszy rzut oka produktywność wynika z pogorszenia jakości produktu. Nauczycielka może pozornie podnieść swoją produktywność cztery razy mając w klasie cztery razy więcej uczniów, ale jakość jej „produktu” spadnie, bo nie będzie ona w stanie poświęcać tyle samo uwagi każdemu uczniowi, co wcześniej. Wzrosty produktywności usług sprzedaży w Wielkiej Brytanii często były okupione obniżeniem ich jakości pod pozorem zaoferowania tańszych butów, sof i jabłek: w sklepach obuwniczych jest mniej sprzedawców, więc czekasz dwadzieścia minut zamiast pięciu; musisz wyczekiwać raczej cztery tygodnie niż trzy na dostawę sof, a pewnie także wziąć wolne, bo kurier przyjedzie „gdzieś między 8 rano a 18”; dojazd do hipermarketu też zajmuje ci dłużej niż kiedyś, a gdy już tam dojedziesz, kluczysz w długich alejkach. Te jabłka naprawdę są tańsze dlatego, że nowy hipermarket jest położony gdzieś na pustkowiu i może sobie pozwolić na większą powierzchnię.

Istnieją usługi, takie jak bankowość, które charakteryzują się wyższym wzrostem produktywności niż inne. Jednak, jak pokazał kryzys finansowy z 2008 roku, większość wzrostu produktywności w tego rodzaju działalności wynika nie z realnego wzrostu wydajności (na przykład redukcji kosztów handlu dzięki lepszym komputerom), ale z innowacji finansowych, które zaciemniły (a nie rzeczywiście ograniczyły) ryzykowność aktywów finansowych. Umożliwiło to sektorowi finansowemu wzrost w tempie, które było nie do utrzymania (zob. [Rzecz 22](#)).

Podsumowując, spadek udziału produkcji dóbr w całkowitej produkcji bogatych krajów nie wynika w dużym stopniu ze (względnej) spadku popytu na dobra wytwarzane, jak sądzi wielu. Nie wynika też przede wszystkim ze wzrostu importu dóbr z Chin i innych krajów rozwijających się, choć ten ogrywa istotną rolę w niektórych sektorach. Głównym motorem procesu deindustrializacji jest natomiast spadek względnych cen dóbr przemysłowych, wynikający ze wzrostu produktywności w sektorze wytwórczym.

Dlatego – choć obywatele bogatych krajów być może i żyją w społeczeństwach postindustrialnych, jeśli weźmie się pod uwagę *z a t r u d n i e n i e* – znaczenie sektora wytwórczego, jeśli uwzględnić *p r o d u k c j ę*, nie spadło w tych gospodarkach do tego stopnia, żebyśmy mogli ogłosić erę postindustrialną.

Czy deindustrializacja powinna nas martwić?

Ale jeśli deindustrializacja wynika z samej dynamiki sektora wytwórczego w danym kraju, to chyba jest dobrą rzeczą?

Niekoniecznie. Fakt, że deindustrializacja jest skutkiem w głównej mierze *w z g l ę d n e j* dynamiki sektora wytwórczego w porównaniu z sektorem usług, sprawia, że nie mówi ona nam nic o tym, jak dobrze radzi sobie nasz sektor wytwórczy w porównaniu z innymi krajami. Jeśli w jakimś kraju wzrost produktywności jest wolniejszy niż w innych krajach, to na międzynarodowym rynku stanie się on niekonkurencyjny. To zaś doprowadzi do problemów w bilansie płatniczym w krótkim okresie i spadku standardu życia w długim. Innymi słowy, deindustrializacji może towarzyszyć gospodarczy sukces albo porażka. Kraje nie powinny ulegać złudnemu poczuciu bezpieczeństwa z powodu występowania w nich deindustrializacji, bo wynika ona ze *w z g l ę d n e j* dynamiki sektora wytwórczego, zatem nawet w kraju, w którym będzie on – w porównaniu z innymi krajami – niezbyt prężny, może być (i zazwyczaj jest) bardziej dynamiczny w stosunku do sektora usług.

Bez względu na to czy sektor wytwórczy jakiegoś kraju jest w zestawieniu międzynarodowym dynamiczny, czy też nie, jego względne kurczenie się ma negatywny wpływ na wzrost produktywności. Kiedy w gospodarce zaczyna dominować sektor usług, w którym wzrost produktywności jest wolniejszy, to spada tempo wzrostu produktywności w całej gospodarce. Jeśli nie uważamy (jak co niektórzy), że kraje doświadczające deindustrializacji już teraz są tak bogate, że nie potrzebują jeszcze wyższego tempa wzrostu produktywności, wówczas należałoby przyjąć, że jego osłabienie powinno je martwić, a przynajmniej powinny się z nim pogodzić.

Deindustrializacja negatywnie wpływa również na bilans płatniczy danego kraju, bo eksport usług siłą rzeczy jest dużo trudniejszy niż eksport wyrobów przemysłowych. Deficyt w bilansie płatniczym oznacza, że dany kraj nie jest w stanie „płacić za siebie” na świecie. Może, rzecz jasna, na jakiś czas zasypać dziurę zagranicznymi pożyczkami, ale w końcu będzie musiał obniżyć wartość swojej waluty, ograniczając w ten sposób swoją zdolność importową, a zarazem standard życia.

U podstaw niskiej „wymienialności” usług leży fakt, że w odróżnieniu od dóbr wytworzonych, które można przetransportować w dowolne miejsce, większość z nich wymaga tego, by usługodawcy i konsumenci znajdowali się w tym samym miejscu. Nikt jeszcze nie wynalazł sposobu na dostarczenie usługi strzyżenia albo sprzątanania na odległość. Oczywiście problem ten zostanie rozwiązany, jeśli dostawca usług (fryzjer albo osoba sprzątająca z wyżej wymienionych przykładów) przeniesie się do kraju klienta, ale to zazwyczaj oznacza imigrację, którą większość krajów zdecydowanie ogranicza (zob. [Rzecz 3](#)). Biorąc to pod uwagę, wzrastający udział usług w gospodarce oznacza, że

dany kraj – zakładając, że pozostałe czynniki nie ulegną zmianie – mniej zarobi na eksporcie. Jeśli zaś eksport dóbr wytwarzanych nie wzrośnie proporcjonalnie, wówczas kraj nie będzie w stanie utrzymać importu na dawnym poziomie. Jeśli jego deindustrializacja będzie z rodzaju tych negatywnych, której towarzyszy osłabienie międzynarodowej konkurencyjności, to problem bilansu płatniczego stanie się jeszcze poważniejszy, bo sektor wytwórczy nie zdoła zwiększyć swojego eksportu.

Nie wszystkie usługi są równie odporne na wymianę handlową. Usługi oparte na wiedzy, o których wcześniej wspomniałem, takie jak bankowość, doradztwo, usługi inżynierskie i tak dalej, są łatwo wymienne. Na przykład w Wielkiej Brytanii eksport tego rodzaju usług od lat 90. odgrywał kluczową rolę w łataniu dziury w bilansie płatniczym, jaką stworzyła deindustrializacja (i spadek eksportu ropy z Morza Północnego, który umożliwił krajowi zaledwie przetrwanie negatywnych dla bilansu płatniczego konsekwencji deindustrializacji w latach 80.).

Jednak nawet w Wielkiej Brytanii, która jest najbardziej zaawansowana w eksporcie usług opartych na wiedzy, nadwyżka w bilansie płatniczym, która dzięki nim powstała, kształtuje się na poziomie znacznie poniżej 4 procent PKB, co ledwo wystarcza na to, by pokryć deficyt kraju w handlu produktami przemysłowymi. Można wątpić w to, czy tę nadwyżkę – w handlu usługami finansowymi i innymi usługami opartymi na wiedzy – uda się utrzymać w przyszłości, kiedy na skutek kryzysu finansowego z 2008 roku zostaną wzmocnione regulacje finansowe na świecie. W przypadku USA, kolejnej, rzekomo modelowej gospodarki postindustrialnej, nadwyżka w usługach opartych na wiedzy wynosi mniej niż 1 procent PKB – absolutnie zbyt mało, by nadrobić deficyt w handlu towarami, który kształtuje się na poziomie około 4 procent PKB²⁸. Stanom Zjednoczonym udawało się jak dotąd utrzymywać tak pokaźny deficyt handlowy bynajmniej nie dlatego, że wzmocnił się ich sektor usług, umożliwiając – jak w przypadku Wielkiej Brytanii – wypełnianie dziury. Było to możliwe dzięki temu, że kraj mógł zaciągać duże pożyczki zagraniczne – to zdolność, która, biorąc pod uwagę zmiany w gospodarce światowej, w najbliższych latach może tylko się zmniejszyć. Poza tym można kwestionować to, czy w dłuższym okresie jest możliwe utrzymanie siły brytyjskiego i amerykańskiego sektora opartego na wiedzy. W przypadku takich usług jak inżynieria czy dizajn, kiedy wiedza zdobyta podczas procesów produkcji jest kluczowa, ciągłe kurczenie się bazy przemysłowej doprowadzi do spadku jakości ich produktów (usługowych), a w konsekwencji spadku dochodów z eksportu.

Jeśli Wielka Brytania i USA – dwa rzekomo najbardziej rozwinięte kraje w dziedzinie usług opartych na wiedzy – w długim okresie nie będą w stanie utrzymać równowagi bilansu płatniczego dzięki eksportowi tych usług, to jest mało prawdopodobne, że uda się to innym krajom.

Postindustrialne fantazje

Opierając się na wierze w to, że deindustrializacja jest wynikiem zmiany na pozycji motoru wzrostu z wytwórstwa na usługi, niektórzy twierdzą, że kraje rozwijające się mogą w zasadzie pominąć etap industrializacji i przejść wprost do gospodarki usługowej.

wej. Pogląd ten – zwłaszcza w obliczu rozkwitu offshoringu usług²⁹ – zyskał wielką popularność wśród obserwatorów rynku indyjskiego. Dajcie sobie spokój z tym całym przemysłem trującym środowisko – mówią – i może od razu pójdźcie w usługi? Skoro Chiny są fabryką świata, to – zgodnie z tą logiką – Indie powinny spróbować zostać „biurem świata”.

Wiara, że biedny kraj może się rozwijać, bazując głównie na sektorze usług, to jednak wiara w bajki. Jak już wcześniej zauważyłem, sektor przemysłowy cechuje się z natury szybszym wzrostem produktywności niż sektor usług. Istnieją z pewnością takie gałęzie działalności usługowej, które mają potencjał szybkiego wzrostu, zwłaszcza usługi oparte na wiedzy, o których już wspominałem. Usługi te głównie jednak służą firmom produkcyjnym, dlatego trudno jest je rozwijać, uprzednio nie dysponując silną bazą wytwórczą. Jeśli od początku oprzesz swój rozwój w dużym stopniu na usługach, w długim okresie wzrost twojej produktywności będzie znacznie wolniejszy, niż gdybyś postawił na przemysł wytwórczy.

Poza tym, o czym mogliśmy się już przekonać, znacznie trudniej uczynić usługi przedmiotem wymiany handlowej, dlatego wyspecjalizowane w nich kraje częściej mają poważne kłopoty z bilansem płatniczym niż kraje specjalizujące się w produkcji przemysłowej. Problemy z bilansem handlowym silnie szkodzą państwom rozwiniętym, doprowadzając w długim okresie do obniżania się ich standardów życia. Jednak są one przede wszystkim szkodliwe dla krajów rozwijających się. Chodzi o to, że aby móc się rozwijać, kraj taki musi importować zaawansowane technologie z zagranicy (w postaci maszyn albo licencji na wykorzystanie technologii). Dlatego jeśli ma problemy z bilansem płatniczym, jego zdolność do unowocześniania infrastruktury – a tym samym do ekspansji gospodarczej dzięki zastosowaniu zaawansowanych technologii – zostaje zahamowana.

Kiedy krytycznie wypowiadam się o strategiach rozwoju gospodarczego opartych na usługach, ktoś może jeszcze zapytać: a co z krajami takimi jak Szwajcaria albo Singapur? Czy one nie rozwinęły się w oparciu o usługi?

Gospodarki tych krajów nie są jednak takie, jak się o nich mówi. W rzeczywistości to bardzo dobre przykłady sukcesu produkcyjnego. Na przykład, wielu ludzi sądzi, że Szwajcaria żyje z kradzionych pieniędzy deponowanych w jej bankach przez dyktatorów z Trzeciego Świata albo ze sprzedaży japońskim i amerykańskim turystom budzików czy zegarów z kukułką. W rzeczywistości to jedna z najbardziej uprzemysłowionych gospodarek świata. Nie rzuca nam się w oczy wiele produktów wyprodukowanych w Szwajcarii, bo kraj jest mały (około 7 milionów mieszkańców), co czyni jego całkowitą produkcję niewielką. Ponadto producenci szwajcarscy specjalizują się w infrastrukturze produkcyjnej – czyli w maszynach albo chemikaliach przemysłowych – a nie w produkcji dóbr konsumenckich, które łatwiej jest nam dostrzec. Jednak licząc w kategoriach *per capita*, Szwajcaria ma największą produkcję przemysłową na świecie (niekiedy spada na drugie miejsce, za Japonię – w zależności od roku i źródła danych). Singapur również ma jedną z pięciu najbardziej uprzemysłowionych gospodarek świata (znów biorąc pod uwagę wartość dodaną z przemysłu, przypadającą na głowę). Najlepszą piątkę uzupełniają: Finlandia i Szwecja. Tak naprawdę, z wyjątkiem niewielu miejsc, takich jak Seszele – które mają bardzo niewiele mieszkańców i wyjątkowy po-

tencjał turystyczny (85 tysięcy mieszkańców ze średnim dochodem na głowę w wysokości około 9000 dolarów) – żadnemu krajowi jak dotąd nie udało się osiągnąć przyzwoitego (nie mówiąc o wysokim) standardu życia, polegając wyłącznie na usługach. I żadnemu nie uda się to w przyszłości.

Podsumowując, nawet bogate kraje nie stały się jednoznacznie postindustrialne. Choć większość ich mieszkańców nie pracuje już w fabrykach, to – licząc w kategoriach cen względnych – znaczenie sektora wytwórczego w ich systemach produkcji nie spadło znacząco. Ale nawet jeśli deindustrializacja nie jest z konieczności symptomem upadku przemysłu (choć często bywa), to należy pamiętać o tym, że ma ona negatywne skutki dla wzrostu produktywności w długim okresie i dla bilansu płatniczego. Mit, że żyjemy teraz w erze postindustrialnej sprawił, że wiele rządów zlekceważyło negatywne konsekwencje deindustrializacji.

Oдноśnie krajów rozwijających się – przekonanie o tym, że są one w stanie przeskoczyć etap uprzemysłowienia i zbudować swój dobrobyt w oparciu o usługi to po prostu fantazja. Większość usług charakteryzuje się powolnym tempem wzrostu produktywności, a pozostałych, których produktywność rośnie szybko, nie da się rozwinąć bez silnego sektora wytwórczego. Niska wymienialność usług oznacza, że państwo rozwijające się, które się w nich specjalizuje, będzie miało większe problemy z bilansem płatniczym, co wiąże się dla niego z ograniczeniem możliwości unowocześniania gospodarki. Postindustrialne fantazje są wystarczająco szkodliwe w odniesieniu do krajów bogatych, w przypadku krajów rozwijających się są po prostu niebezpieczne.

Rzecz 10

Stany Zjednoczone nie są krajem o najwyższym standardzie życia na świecie

Co ci mówią

Niezależnie od niedawnych problemów gospodarczych, w USA wciąż panują najlepsze na świecie warunki do życia. Zgodnie z rynkowymi notowaniami, istnieje kilka krajów z wyższym dochodem na głowę mieszkańca niż USA. Jednak skoro za tego samego dolara (czy inną dowolną walutę) w USA można kupić więcej dóbr i usług niż w innych bogatych krajach, to – nie licząc minipaństwa-miasta, Luksemburga – Stany okazują się krajem o najwyższym standardzie życia. Dlatego pozostałe kraje próbują je naśladować, co również świadczy o wyższości systemu wolnorynkowego, który jest najlepiej (jeśli nie doskonale) ucieleśniany właśnie przez Stany Zjednoczone.

Czego ci nie powiedzą

Przeciętny obywatel USA istotnie dysponuje większą liczbą dóbr i usług niż jego odpowiednik w jakimkolwiek innym kraju na świecie, z wyjątkiem Luksemburga. Biorąc jednak pod uwagę wysokie nierówności dochodowe w Stanach Zjednoczonych, wartość średnia gorzej oddaje to, jak ludziom się żyje, niż średnia dla innych krajów, w których dochód rozkłada się bardziej równomiernie. Większe nierówności stoją również za gorszymi wskaźnikami w zakresie zdrowia i statystykami przestępstw kryminalnych w USA. Ponadto za tego samego dolara w USA można kupić więcej niż w większości innych bogatych krajów głównie dlatego, że Stany – w stosunku do innych porównywalnych krajów – mają tańsze usługi za sprawą wysokiej imigracji i kiepskich warunków zatrudnienia. Poza tym Amerykanie pracują znacząco dłużej niż Europejczycy. Wartość dóbr i usług przypadająca na godzinę pracy jest mniejsza, niż wynosi jej odpowiednik w krajach europejskich. Możemy się spierać, który styl życia jest lepszy – więcej dóbr materialnych i mniej wolnego czasu (USA), czy też mniej dóbr i więcej wolnego czasu (Europa) – ale już samo to świadczy o tym, że Stany nie oferują jednoznacznie lepszych warunków życia niż inne porównywalne kraje.

Drogi nie są wysadzane złotem

W latach 1880–1914 do USA wyemigrowały prawie trzy miliony Włochów. Kiedy przybyli na miejsce, wielu z nich było gorzko rozczarowanych. Ich nowy dom nie był rajem, jaki sobie wyobrażali. Mówi się, że wielu z nich w listach do domu pisało: „nie tylko

drogi nie są wyłożone złotem, ale one w ogóle niczym nie są wyłożone. Tak naprawdę to my dopiero mamy je zbudować”.

Ci włoscy imigranci nie byli osamotnieni w przekonaniu, że w USA spełniają się marzenia. Stany dopiero około 1900 roku zostały najbogatszym krajem na świecie, ale nawet w początkach istnienia silnie oddziaływały na wyobraźnię biednych ludzi w innych częściach świata. Na początku XIX wieku dochód na głowę w USA wynosił mniej więcej tyle, ile przeciętny dochód w Europie i był około 50 procent niższy niż dochód *per capita* w Wielkiej Brytanii i Holandii. Jednak biedni Europejczycy i tak chcieli się tam przenieść, bo kraj dysponował niemal nieograniczoną podażą ziemi (przynajmniej dla kogoś, kto miał ochotę wypchać z niej kilku rdzennych Amerykanów) przy jednoczesnym dotkliwym niedoborze siły roboczej, który sprawiał, że płace były tam czterokrotnie wyższe niż w Europie (zob. [Rzecz 7](#)). Co najważniejsze, z uwagi na brak feudalnej spuścizny, społeczna mobilność w USA była znacznie wyższa niż w krajach Starego Świata, co szczególnie gloryfikowano w idei amerykańskiego snu.

Stany Zjednoczone pociągają nie tylko potencjalnych imigrantów. Biznesmeni i politycy, zwłaszcza na przestrzeni ostatnich kilku dekad, pragnęli i często próbowali naśladować amerykański model gospodarczy. System swobodnej przedsiębiorczości, zdaniem tych, którzy podziwiają ten kraj, pozwala ludziom konkurować bez ograniczeń i nagradza zwycięzców – przy braku restrykcji nakładanych przez rząd czy źle rozumianą kulturę egalitaryzmu. System ten stwarza zatem szczególnie silne bodźce dla przedsiębiorczości i innowacji. Wolny rynek pracy, z charakterystyczną dla niego łatwością zatrudniania i zwalniania, zapewnia przedsiębiorstwom elastyczność i dzięki temu czyni je bardziej konkurencyjnymi, bo mogą one przetrzymać swoich pracowników szybciej niż ich konkurenci w reakcji na zmieniające się warunki rynkowe. Z wysoko wynagradzanymi przedsiębiorcami i pracownikami, którzy muszą szybko się dostosowywać, system rzeczywiście wytwarza duże nierówności dochodowe. Jednak, jak twierdzą jego zwolennicy, nawet „przegrani” w tej grze chętnie akceptują taki bieg zdarzeń, ponieważ, dzięki dużej mobilności społecznej, ich dzieci mają szansę zostać następnym Thomasem Edisonem, J.P. Morganem czy Billem Gatesem. Biorąc pod uwagę taką motywację do ciężkiej pracy i pomysłowość, nie dziwi, że Stany od stu lat są najbogatszym krajem na świecie.

Amerykanom po prostu lepiej się żyje...

To nie do końca prawda. Stany nie są już najbogatszym krajem na świecie. Kilka europejskich państw ma obecnie wyższy dochód na głowę mieszkańca. Z danych Banku Światowego wynika, że w USA w 2007 roku wynosił on 46 040 dolarów. W tym czasie siedem krajów miało wyższy dochód w przeliczeniu na dolary – począwszy od Norwegii (76 450 dolarów), która znalazła się na pierwszym miejscu, przez Luksemburg, Szwajcarię, Danię, Islandię, Irlandię aż po Szwecję (46 060 dolarów). Pomijając dwa minipaństwa, Islandię (311 tys. mieszkańców) i Luksemburg (480 tys. mieszkańców), Stany Zjednoczone zajęły dopiero szóste miejsce na liście najbogatszych krajów świata.

Ale, powiedzą niektórzy z was, to nie może być prawda. Kiedy wyjedzie się do USA,

to po prostu widać, że ludzie żyją tam lepiej niż w Norwegii czy Szwajcarii.

Jedną z przyczyn takiego wrażenia jest to, że w USA istnieją znacznie większe nierówności niż w krajach europejskich i dlatego zagranicznym turystom wydają się bogatsze, niż są w rzeczywistości. Turyści spoza USA rzadko oglądają tereny zaniedbane, których w Stanach jest znacznie więcej niż w Europie. Pomijając nawet czynnik nierówności, jest istotny powód, dla którego większość ludzi myśli, że w USA panują wyższe standardy życia niż w krajach europejskich.

Za przejazd 5 mil (lub 8 kilometrów) taksówką w Genewie mogłeś zapłacić 35 franków szwajcarskich lub tyle samo dolarów, natomiast taka sama trasa w Bostonie kosztowałaby cię około 15 dolarów. W Oslo mogłeś zapłacić 550 koron albo 100 dolarów za kolację, której cena w Saint Louis nie przekroczyłaby 50 dolarów albo 275 koron. Byłoby odwrotnie, gdybyś wymienił swoje dolary na tajskie bahty albo meksykańskie peso, będąc na wakacjach. Po sześciu masażach pleców w ciągu tygodnia albo trzeciej margaricie jeszcze przed kolacją wydawałoby ci się, że twoje 100 dolarów rozmnożyło się do 200 albo nawet 300 (a może to sprawka alkoholu?). Jeśli kursy walut rzeczywiście odzwierciedlają różnice w standardzie życia w różnych krajach, to takie rzeczy nie powinny się zdarzyć.

Dlaczego istnieją takie ogromne różnice w tym, ile rzeczy w różnych krajach możesz kupić za takie same pieniądze? Przede wszystkim dlatego, że rynkowe kursy walut w dużym stopniu określone są przez podaż i popyt na wymienialne w handlu międzynarodowym dobra i usługi (choć w krótkim okresie spekulacja walutami może zaburzyć te kursy), podczas gdy to, co można kupić za daną sumę w danym kraju, determinują ceny wszystkich dóbr i usług, nie tylko tych, którymi handluje się na rynku międzynarodowym.

Najważniejsze rzeczy spośród tych niewymienialnych to usługi świadczone bezpośrednio klientowi, takie jak prowadzenie taksówki czy usługiwanie w restauracjach. Handel takimi usługami wymaga międzynarodowych migracji, są one jednak ściśle kontrolowane przez państwa, więc ceny takich usług są bardzo różne w zależności od kraju (zob. [Rzecz 3 i 9](#)). Innymi słowy, takie rzeczy jak przejazd taksówką czy posiłek w restauracji są drogie w takich krajach jak Szwajcaria i Norwegia, dlatego że mają one drogich pracowników. Tanie są w krajach z tanimi pracownikami, na przykład w Tajlandii czy Meksyku. Jeśli chodzi o produkty, którymi obraca się w handlu międzynarodowym, takie jak telewizory czy telefony komórkowe, to ich cena jest praktycznie taka sama we wszystkich krajach, bogatych czy biednych.

Żeby uwzględnić różne ceny niewymienialnych dóbr i usług w różnych krajach, ekonomiści wymyślili „międzynarodowego dolara”. Ta fikcyjna waluta, bazująca na parytecie siły nabywczej (PSN) – której wartość wyznacza się w odniesieniu do tego, jaką część typowego koszyka konsumpcyjnego można za nią kupić w różnych krajach – pozwala nam sprowadzić dochody różnych państw do wspólnej miary standardów życia.

Po przeliczeniu dochodów różnych krajów na międzynarodowego dolara okazuje się, że dochody tych bogatych zazwyczaj stają się niższe od tych, wyznaczonych z wykorzystaniem rynkowych kursów walut, zaś dochody tych biednych rosną. Dzieje się tak dlatego, że spora część naszej konsumpcji to usługi, które w bogatych krajach są znacznie droższe. W niektórych przypadkach różnica w dochodzie wyznaczonym według kursu

rynkowego i PSN nie jest wielka. Według danych Banku Światowego, dochód USA mierzony rynkowym kursem w 2007 roku wynosił 46 040 dolarów, a wyznaczony zgodnie z PSN mniej więcej tyle samo: 45 850 dolarów. W przypadku Niemiec różnica była większa: 38 860 dolarów w porównaniu do 33 820 dolarów (różnica 15-procentowa, ale tak naprawdę nie można bezpośrednio porównywać tych liczb). W przypadku Danii wynosiła ona prawie 50 procent (54 910 dolarów wobec 36 740). Dla kontrastu, dochód Chin z 2007 roku niemal się podwaja – z 2360 do 5370 dolarów, natomiast w przypadku Indii, rośnie niemal trzykrotnie – z 950 do 2740 dolarów, zgodnie z PSN.

Obliczenie kursu wymiany każdego kraju względem (fikcyjnego) dolara międzynarodowego nie jest prostą sprawą. I to nie tylko dlatego, że trzeba założyć, że wszystkie kraje konsumują ten sam koszyk dóbr i usług, co ewidentnie nie jest prawdą. Wysokość dochodu wyznaczana według PSN w bardzo dużym stopniu zależy od zastosowanej metodologii i wykorzystanych danych. Na przykład, kiedy w 2007 roku Bank Światowy zmienił metodę szacowania PSN, dochód Chin zmierzony w ten sposób spadł z dnia na dzień o 44 procent (z 7740 dolarów do 5370), podczas gdy dochód Singapuru wzrósł o 53 procent (z 31 710 do 48 520).

Pomimo tych wad, dochód kraju wyliczony w międzynarodowych dolarach prawdopodobnie więcej mówi nam o panującym w nim standardzie życia, niż dochód określony według rynkowego kursu walut. Gdy policzymy dochody różnych krajów w międzynarodowym dolarze, to USA wracają (prawie) na szczyt. Według wszelkich szacunków Luksemburg jest jedynym krajem, który ma wyższy dochód na głowę, wyliczony zgodnie z PSN, niż USA. Zatem – jeśli pominiemy małe państwo-miasto, Luksemburg, zamieszkiwane przez niespełna pół miliona obywateli – mamy prawo przyjąć, że przeciętny obywatel USA może kupić za swój dochód najwięcej dóbr i usług na świecie.

Czy zatem wolno nam stwierdzić, że USA są krajem o najwyższym standardzie życia na świecie? Niewykluczone. Jest jednak całkiem sporo spraw, które uprzednio musimy rozważyć, zanim wyciągniemy taki pochopny wniosek.

...ale czy rzeczywiście?

Po pierwsze, wyższy niż w innych państwach, przeciętny amerykański dochód nie oznacza, że wszystkim obywatelom USA żyje się lepiej niż mieszkańcom innych krajów. To, czy tak będzie, zależy od rozkładu dochodu. Rzecz jasna, w przypadku każdego dowolnego kraju wartość przeciętna nie odzwierciedla dokładnie tego, jak żyją ludzie, ale w państwie o większych nierównościach wartość taka może szczególnie wprowadzać w błąd. Biorąc pod uwagę to, że Stany Zjednoczone posiadają najmniej równomierny rozkład dochodów wśród państw bogatych, bezpiecznie możemy uznać, że dochód *per capita* tego kraju zawyża rzeczywisty standard życia większej liczby jego obywateli, niż ma to miejsce w przypadku dochodu *per capita* innych krajów. Hipotezę tę wspierają pośrednio inne mierniki standardu życia. Na przykład, mimo najwyższego dochodu *per capita* mierzonego w PSN, w statystykach światowych dotyczących zdrowia – jak oczekiwana długość życia czy umieralność noworodków – USA lokują się ledwie na trzydziestym miejscu (w porządku, winny temu jest też nieefektywny system opieki zdro-

wotnej, ale na razie pomińmy tę kwestię). Znacznie wyższy wskaźnik przestępczości w Stanach Zjednoczonych niż w Europie czy Japonii – karę więzienia odbywa tam, w przeliczeniu na głowę mieszkańca, ośmiokrotnie więcej ludzi niż w Europie i dwunastokrotnie więcej niż w Japonii – pokazuje, że w kraju istnieje znacznie większa podklasa społeczna.

Po drugie, już sam fakt, że dochód mierzony według PSN wynosi mniej więcej tyle samo, ile dochód mierzony według kursu walutowego, świadczy o tym, że wyższy przeciętny standard życia w USA zbudowany jest na biedzie wielu ludzi. Co mam przez to na myśli? Jak wskazałem wcześniej, to normalne, że bogaty kraj ma niższy – niekiedy znacząco – dochód liczony według PSN w stosunku do jego odpowiednika, wyznaczonego zgodnie z kursem walutowym, bo ma drogie pracowników sektora usług. W przypadku USA tak się nie dzieje, bo w odróżnieniu od innych bogatych krajów, tam praca w usługach jest tania. Przede wszystkim dlatego, że USA charakteryzują się dużym napływem nisko opłacanych imigrantów z biednych krajów, przy czym część z nich przebywa tam nielegalnie, co czyni ich jeszcze tańszymi. Poza tym nawet wielu spośród krajowych pracowników znajduje się w gorszym położeniu niż ich odpowiednicy z krajów europejskich, charakteryzujących się zbliżonym dochodem. Amerykańscy pracownicy, zwłaszcza ci pracujący w usługach i niebędący członkami związków zawodowych, cieszą się mniejszym bezpieczeństwem zatrudnienia i słabszym wsparciem socjalnym, pracują za niższe pensje oraz w gorszych warunkach niż Europejczycy. To dlatego przejazdy taksówką i posiłki w restauracjach są o wiele tańsze w USA niż w innych bogatych krajach. To wspaniałe jeśli jesteś konsumentem, ale nie jeśli jesteś kierowcą taksówki albo kelnerką. Innymi słowy, wyższa zdolność nabywcza przeciętnego amerykańskiego dochodu jest okupiona ceną niższego dochodu i gorszych warunków pracy wielu amerykańskich obywateli.

Co więcej, porównując warunki życia w różnych krajach nie powinniśmy lekceważyć różnic w długości pracy. Nawet jeśli ktoś zarabia o połowę więcej niż ja, to nie powiedziałbyś, że jego standard życia jest wyższy, jeśli ta osoba musi pracować dwa razy tyle, co ja. To samo odnosi się do USA. Amerykanie, zgodnie ze swoją reputacją pracoholików, pracują więcej niż obywatele wszystkich pozostałych krajów, których dochód *per capita* – liczony w 2007 roku w oparciu o kurs wymiany walut – przekroczył 30 000 dolarów (najbiedniejsza w tym gronie była Grecja z dochodem na głowę mieszkańca bliskim 30 000 dolarów). Amerykanie pracują o 10 procent dłużej niż większość Europejczyków i około 30 procent dłużej niż Duńczycy i Norwegowie. Według obliczeń islandzkiego ekonomisty, Thorvaldura Gylfasona, w kategorii dochodu (według PSN) przypadającego na przepracowaną godzinę w 2005 roku, USA zajęły dopiero ósme miejsce – po Luksemburgu, Norwegii, Francji (tak, Francji, narodu obiboków), Irlandii, Belgii, Austrii i Holandii, a na kolejnym miejscu, z niewielką różnicą, uplasowały się Niemcy³⁰. Innymi słowy, Amerykanie, w zamian za jednostkę wysiłku, nie dostają tak wysokich standardów życia, jak obywatele konkurencyjnych krajów. Nadrabiają tę mniejszą produktywność, pracując wiele godzin dłużej.

Ktoś może całkiem racjonalnie stwierdzić, że – jeśli jest to konieczne dla osiągnięcia wyższego dochodu – on chce pracować dłużej: może woli mieć jeszcze jeden telewizor zamiast dodatkowego tygodnia wakacji. Czy ja, albo ktokolwiek inny, mam prawo

twierdzić, że ta osoba źle ustaliła sobie priorytety?

Uprawnione jest jednak pytanie, czy ludzie, którzy pracują dłużej, nawet zarabiając bardzo dużo, robią dobrze. Większość ludzi zgodziłaby się z tym, że przy niskim dochodzie jego wzrost zapewne podniesie jakość życia, nawet jeśli będzie się to wiązało ze zwiększeniem liczby przepracowanych godzin. Na tym poziomie, choć musisz dłużej pracować w swojej fabryce, wyższy dochód podniesie jakość twojego życia, przyczyniając się do poprawy stanu twojego zdrowia (dzięki lepszej jakości jedzenia, ogrzewaniu, higienie i opiece zdrowotnej) i ograniczając konieczność fizycznej pracy w domu (dzięki większej liczbie sprzętów domowych, bieżącej wodzie, gazowi i elektryczności – zob. [Rzecz 4](#)). Jednak powyżej pewnego poziomu dochodów, względna wartość konsumpcji materialnej spada w stosunku do wartości wolnego czasu, a więc wyższy zarobek, osiągnięty dzięki wydłużonym godzinom pracy, może pogorszyć jakość życia.

Poza tym fakt, że obywatele jakiegoś kraju pracują dłużej niż obywatele innych porównywalnych krajów, nie musi oznaczać, że lubią oni pracować dłużej. Mogą być do tego zmuszeni i być może woleliby tak naprawdę mieć dłuższe wakacje. Jak zauważyłem wyżej, to, ile godzin ktoś pracuje, zależy nie tylko od jego własnych preferencji odnośnie równowagi między pracą a czasem wolnym, ale również od takich rzeczy, jak świadczenia socjalne, ochrona praw pracowniczych i siła związków zawodowych. Jednostki muszą akceptować te rzeczy jako dane, ale kraje mają wybór. Można od nowa napisać prawo pracy, wzmocnić prawa socjalne i wprowadzić inne zmiany w polityce, aby jednostki nie były tak bardzo zmuszane do dłuższej pracy.

Poparcie dla amerykańskiego modelu gospodarki opiera się w znacznym stopniu na „fakcie”, że w USA panują najlepsze warunki życia na świecie. Choć nie ulega wątpliwości, że kraj ten poszczycić się może jednym z najwyższych standardów życia, to ta rzekoma wyższość znacznie traci na mocy, jeśli przyjmiemy szerszą koncepcję jakości życia niż tylko wskaźnik mówiący o tym, co można w kraju kupić za przeciętny dochód. Większe nierówności w USA oznaczają, że przeciętny dochód mniej dokładnie reprezentuje standardy życia obywateli tego kraju niż analogiczne mierniki dla innych państw. Odzwierciedlają je wskaźniki dotyczące zdrowia i przestępczości – w przypadku USA znacznie gorsze niż w porównywalnych krajach. Wyższa siła nabywcza obywateli Stanów Zjednoczonych (porównując ją do siły nabywczej mieszkańców innych bogatych krajów) opiera się w dużej mierze na biedzie i braku poczucia bezpieczeństwa wielu z nich, zwłaszcza tych, którzy pracują w sektorze usług. Poza tym Amerykanie pracują znacznie dłużej niż obywatele krajów konkurencyjnych. Dochód na przepracowaną godzinę, nawet wyznaczony według PSN, jest w USA niższy niż w kilku europejskich krajach. Jest kwestią dyskusyjną, czy świadczy to o wyższym standardzie życia.

Nie ma prostego sposobu na porównywanie warunków życia w różnych krajach. Dochód *per capita*, zwłaszcza wyrażony w kategoriach PSN, jest zapewne tym wskaźnikiem, na którym można najbardziej polegać. Niemniej, skupiając się wyłącznie na tym, ile za dany dochód można nabyć dóbr i usług, pomijamy szereg innych składowych „dobrego życia”, takich jak ilość wolnego czasu, bezpieczeństwo zatrudnienia, wolność od przemocy, dostęp do opieki zdrowotnej, prawa socjalne i tak dalej. Choć jednostki i kraje mogą różnić się w ocenie co do względnej wagi tych mierników to – porównując je ze sobą oraz zestawiając je ze wskaźnikami dochodu – nie powinniśmy ignorować

wymiaru pozadochodowego, jeśli mamy budować społeczeństwo, w którym ludzie będą naprawdę „dobrze żyć”.

Rzecz 11

Afryka nie jest skazana na niski poziom rozwoju

Co ci mówią

Afryka jest skazana na gospodarcze zacofanie. Na kontynencie panuje nieodpowiedni klimat, powodujący liczne problemy związane z chorobami tropikalnymi. Posiada niekorzystne warunki geograficzne. Wiele afrykańskich krajów nie ma dostępu do morza i jest otoczonych przez państwa, których małe rynki dają niewielkie możliwości eksportu i które są uwikłane w brutalne konflikty zbrojne przetaczające się ponad ich granicami. Afryka posiada zbyt dużo surowców naturalnych, co sprzyja lenistwu, korupcji i potęguje skłonność do konfliktów. Narody afrykańskie są etnicznie podzielone, dlatego nie radzą sobie z konfliktami zbrojnymi, o które jest tam łatwiej. Ich instytucje są słabej jakości, nie chronią odpowiednio inwestorów. Afryka ma złą kulturę – jej mieszkańcy nie pracują ciężko, nie oszczędzają i nie potrafią ze sobą współpracować. Wszystkie te strukturalne wady tłumaczą, dlaczego – w odróżnieniu od innych regionów świata – kontynentowi nie udało się rozwinąć i to nawet po tym, gdy począwszy od lat 80., w dużym stopniu zliberalizowano jego rynek. Nie ma po prostu innego rozwiązania dla Afryki niż udzielanie jej pomocy zagranicznej.

Czego ci nie powiedzą

Afryka nie zawsze stała w miejscu. W latach 60. i 70., kiedy wszystkie rzekome strukturalne przeszkody dla wzrostu były obecne, a nawet silniej odczuwalne, gospodarka kontynentu rosła w przyzwoitym tempie. Co więcej, strukturalne wady, które rzekomo zatrzymują Afrykę w miejscu, charakteryzowały także większość dziś bogatych krajów – niekorzystny klimat (arktyczny i tropikalny), brak dostępu do morza, duża ilość zasobów naturalnych, podziały etniczne, słabe instytucje i zła kultura. Wydaje się, że te warunki strukturalne działają jako hamulce rozwojowe kontynentu tylko dlatego, że kraje afrykańskie jeszcze nie dysponują niezbędnymi technologiami, instytucjami i zdolnościami organizacyjnymi, dzięki którym mogłyby sobie poradzić z ich negatywnymi konsekwencjami. Prawdziwą przyczyną afrykańskiej stagnacji, utrzymującej się przez ostatnie trzydzieści lat, jest polityka wolnorynkowa, którą narzucono kontynentowi w tym okresie. W odróżnieniu od historii czy geografii, politykę można zmienić. Afryka nie jest skazana na gospodarcze zacofanie.

Świat według Sarah Palin... czy może według Bernarda i Bianki?

Podobno Sarah Palin – republikańska kandydatka na wiceprezydenta USA w wyborach z 2008 roku – myślała, że Afryka to kraj, a nie kontynent. Wielu ludzi zastanawiało się, skąd wzięła ten pomysł. Myślę, że znam odpowiedź. Wzięła ją z animowanego filmu Disneya z 1977 roku pod tytułem *Bernard i Bianka*.

Film opowiada o grupie myszy, która nazywa się Ratunkowa Agencja Specjalna i podróżuje po świecie pomagając zwierzętom w tarapatkach. Jedną ze scen przedstawia międzynarodowy kongres Agencji, w którym biorą udział delegaci z różnych krajów, ubrani w tradycyjne stroje i mówiący z charakterystycznymi akcentami (jeśli zdarzy im się coś powiedzieć). Jest mysz francuska w berecie, niemiecka mysz w granatowej sukience i turecka mysz w fezie. Jest też mysz w futrzanej czapce – reprezentująca Łotwę i mysz płci żeńskiej reprezentująca, no cóż, Afrykę.

Może Disney nie myślał naprawdę, że Afryka to kraj, ale przyznanie jednego delegata państwu z 2,2 miliona obywateli i jednego kontynentowi zamieszkanemu przez ponad 900 milionów ludzi w prawie 60 krajach (dokładna liczba zależy od tego, czy uznamy za państwa takie twory jak Somaliland czy Sahara Zachodnia), coś jednak mówi o tym, jak patrzy się na Afrykę. Podobnie jak Disney, wielu ludzi postrzega ten kontynent jako amorficzną masę krajów, które cierpią z powodu tego samego gorącego klimatu, chorób tropikalnych, biedy, wojen domowych i korupcji.

Choć musimy uważać, by nie wrzucić wszystkich afrykańskich krajów do jednego worka, nie da się zaprzeczyć, że większość z nich jest bardzo biedna – zwłaszcza jeśli ograniczymy nasze zainteresowanie do Afryki Subsaharyjskiej (albo „czarnej”), bo to właśnie ją ludzie zazwyczaj mają na myśli, kiedy mówią „Afryka”. Według danych Banku Światowego, przeciętny dochód *per capita* w Afryce Subsaharyjskiej został oszacowany w 2007 roku na 952 dolary. To nieco więcej niż 880 dolarów w Azji Południowej (Afganistan, Bangladesz, Bhutan, Indie, Malediwy, Nepal, Pakistan i Sri Lanka), ale mniej niż w jakimkolwiek innym regionie świata.

Co więcej, wielu ludzi mówi o „tragedii wzrostu” Afryki. W odróżnieniu od Azji Południowej, gdzie wskaźniki wzrostu podniosły się od lat 80., Afryka zdaje się cierpieć na „chroniczną chorobę braku wzrostu”³¹. Dochód na głowę w Afryce Subsaharyjskiej wynosi dzisiaj mniej więcej tyle samo, co w latach 80. Jeszcze bardziej niepokojący jest fakt, że główną przyczyną braku wzrostu wydaje się leżeć nie w złych wyborach politycznych (w końcu kraje tego regionu, podobnie jak inne państwa rozwijające się, realizowały w latach 80. reformy wolnorynkowe), ale przede wszystkim w barierach narzucanych przez naturę i historię, a zatem bardzo trudnych – jeśli w ogóle możliwych – do wyeliminowania.

Lista rzekomych „strukturalnych” barier hamujących afrykański rozwój robi duże wrażenie.

Najpierw są wszystkie uwarunkowania przyrodnicze – klimat, geografia i zasoby naturalne. Jeśli kraj jest blisko równika, szaleją w nim choroby tropikalne, takie jak malaria, które ograniczają wydajność pracy i podnoszą koszty opieki zdrowotnej. Bez dostępu do morza wielu krajom trudno jest zintegrować się ze światową gospodarką. Zlokalizowane są w „złym sąsiedztwie”, to znaczy otoczone innymi biednymi krajami, które mają małe rynki (więc ograniczają ich możliwości handlowe) i w których często dochodzi do konfliktów zbrojnych (nierzadko rozprzestrzeniających się na sąsiadów). Rzeko-

mym przekleństwem krajów afrykańskich jest ponadto bogactwo zasobów naturalnych. Mówi się, że rozleniwia ono Afrykanów, bo mogą oni „leżeć pod drzewem kokosowym i czekać, aż spadnie jego owoc” – jak głosi popularne powiedzenie (choć ci, którzy się nim posługują, z pewnością sami tego nie spróbowali – ryzykujesz roztrzaskaniem głowy przez spadający kokos). „Niezasłużone” bogactwo zasobów rzekomo sprzyja również korupcji i wywołuje konflikty o łupy. Gospodarcze sukcesy krajów Wschodniej Azji, takich jak Japonia i Korea, często określa się jako przypadki „odwróconego przekleństwa zasobów”.

Nie tylko natura, ale też historia ma blokować Afrykę. Tamtejsze narody są zbyt zróżnicowane etnicznie, co sprawia, że ludzie nie ufają sobie nawzajem, co z kolei generuje wysokie koszty transakcyjne. Ta różnorodność etniczna ma stwarzać warunki do konfliktów zbrojnych, zwłaszcza gdy w swoim sąsiedztwie współistnieje kilka silnych grup (a nie wiele małych, którym trudniej jest się zorganizować). Uważa się, że w większości afrykańskich krajów kolonializm pozostawił po sobie niskiej jakości instytucje, bo kolonizatorzy nie chcieli się osiedlać w miejscach, gdzie występowało dużo chorób tropikalnych (zatem istnieje związek między klimatem a instytucjami). Dlatego ustanowili oni tylko minimalne jednostki, niezbędne do wydobywania zasobów, a nie takie, które mogłyby służyć rozwojowi lokalnej gospodarki. Niektórzy nawet ośmielają się twierdzić, że afrykańska kultura jest szkodliwa dla rozwoju gospodarczego – Afrykanie nie potrafią ciężko pracować, planować przyszłości ani ze sobą współpracować³².

Wziąwszy to wszystko pod uwagę, przyszłość Afryki rysuje się ponuro. W przypadku niektórych z tych strukturalnych barier wszelkie rozwiązania wydają się albo niemożliwe do zrealizowania, albo nie do zaakceptowania. Jeśli Ugandę blokuje to, że nie ma dostępu do morza, leży zbyt blisko równika i w złym sąsiedztwie, to co powinna zrobić? Fizyczne przeniesienie kraju w inne miejsce nie wchodzi w grę, więc jedyną prawidłową odpowiedzią jest kolonializm – to znaczy Uganda powinna, powiedzmy, napaść na Norwegię i przenieść wszystkich Norwegów do Ugandy. Jeśli niekorzystna dla rozwoju jest zbyt wielka liczba grup etnicznych, to czy Tanzania – kraj o jednej z najbardziej etnicznie zróżnicowanych populacji świata – powinna pobrać czystkom etnicznym? Jeśli dysponowanie nadmierną ilością zasobów naturalnych przeszkadza wzrostowi, to czy Demokratyczna Republika Konga powinna sprzedać ziemie bogate w zasoby naturalne, powiedzmy, Tajwanowi, by przekazać komuś innemu choć część swojego przekleństwa zasobów? Co powinien zrobić Mozambik, skoro kolonizatorzy pozostawili tam po sobie słabe instytucje? Wymyślić maszynę do przenoszenia się w czasie i naprawić historię? Jeśli Kamerun ma kulturę, która jest niekorzystna dla rozwoju gospodarczego, to czy powinien wprowadzić jakiś masowy program prania mózgu albo posłać ludzi do jakiegoś obozu reedukacyjnego, jak zrobili to Czerwoni Khmerzy w Kambodży?

Wszystkie wymienione propozycje są albo niemożliwe do zrealizowania (przeniesienie kraju w inne miejsce, wynalezienie wehikułu czasu), albo politycznie i moralnie nieakceptowalne (podbój innego kraju, czystki etniczne, obozy reedukacyjne). Dlatego ci, którzy wierzą w potęgę tych strukturalnych barier, ale nie akceptują ekstremalnych rozwiązań, twierdzą, że Afryce należy się rodzaj stałego „zasiłku dla niepełnosprawnych”, wypłacanego w formie pomocy zagranicznej i specjalnego wsparcia w handlu

międzynarodowym (na przykład osłabienie przez bogate kraje ochrony swoich rynków tylko dla Afryki oraz innych podobnie biednych i strukturalnie upośledzonych regionów).

Ale czy istnieje jakiś inny sposób na przyszły rozwój Afryki poza akceptacją własnego losu albo poleganiem na pomocy z zewnątrz? Czy dla afrykańskich krajów nie ma nadziei na to, że samodzielnie staną na nogi?

Afrykańska tragedia wzrostu?

Zanim podejmiemy próbę wyjaśnienia tragedii wzrostu Afryki i zbadamy możliwe sposoby jej przezwyciężenia, musimy zadać sobie proste pytanie: czy rzeczywiście mamy z taką tragedią do czynienia? Odpowiedź brzmi: „nie”. Region nie cierpi na c h r o n i c z n y brak wzrostu.

W latach 60. i 70. dochód *per capita* w Afryce Subsaharyjskiej rósł z przyzwoitą prędkością. Przyrost na poziomie 1,5 procent nie zbliżał się choćby do tempa „cudownego” wzrostu Wschodniej Azji (5–6 procent) czy nawet Ameryki Łacińskiej (około 3 procent) w tamtym okresie. Jednak nie był to poziom wzrostu gospodarczego, na który trzeba kręcić nosem. W porównaniu ze wzrostem w tempie 1–1,5 procent osiąganym przez dzisiejsze bogate państwa podczas ich „rewolucji” przemysłowej (w latach 1820–1913), region ten wypadł korzystnie.

Skoro Afryka do lat 80. rozwijała się w przyzwoitym tempie, to znaczy, że „czynniki strukturalne” nie mogą być głównym powodem porażki wzrostu (która w istocie jest dość nowym zjawiskiem). Gdyby tak było, wzrost w Afryce w ogóle nigdy nie powinien był nastąpić. Przecież afrykańskie kraje nie przeniosły się nagle do tropików ani żadna aktywność sejsmiczna nie odcięła im dostępu do morza. Jeśli czynniki strukturalne byłyby tak istotne, to z czasem wzrost w Afryce powinien był przyspieszyć, bo przynajmniej niektóre z nich mogłyby zostać osłabione lub wyeliminowane. Na przykład, źle działające instytucje, które pozostawili po sobie kolonizatorzy, mogłyby zostać porzucone albo naprawione. Nawet różnorodność etniczna mogłaby zostać ograniczona przy pomocy obowiązkowej edukacji, służby wojskowej i mass mediów – w taki sam sposób, jak Francji udało się przemienić „wieśniaków w Francuzów”, jak głosi tytuł klasycznej książki amerykańskiego historyka, Eugena Webera, z 1976 roku³³. Jednak się tak nie stało – począwszy od lat 80. wzrost w Afryce nagle się załamał.

Skoro czynniki strukturalne pozostają niezmiennie, zaś ich wpływ, jeśli już, z czasem słabnie, to nie tłumaczą one, dlaczego w latach 60. i 70. Afryka rozwijała się w przyzwoitym tempie, a potem raptem przestała. Za nagłym załamaniem wzrostu musi stać coś, co wydarzyło się mniej więcej w latach 80. Głównym podejrzanym jest drastyczna zmiana kierunku polityki, do jakiej wówczas doszło.

Od końca lat 70. (począwszy od Senegalu w 1979 roku) kraje Afryki Subsaharyjskiej – akceptując warunki narzucane im w tak zwanych Programach Dostosowania Strukturalnego [*Structural Adjustment Programs, SAPs*], nadzorowanych przez Bank Światowy i MFW (i przez bogate kraje kontrolujące te instytucje) – były zmuszane do implementowania polityki wolnego rynku i wolnego handlu. Wbrew powszechnej opinii, taka po-

lityka nie jest dobra dla rozwoju gospodarczego (zob. [Rzecz 7](#)). Przez nagłe wystawienie niedojrzałych krajowych producentów na międzynarodową konkurencję, doprowadziły one do upadku tych niewielkich sektorów przemysłu, które udało się tym krajom zbudować w latach 60. i 70. Zmuszone do tego, by znów oprzeć się na eksporcie surowców, takich jak kakao, kawa i miedź, kraje afrykańskie cierpiały z powodu niekontrolowanej zmienności cen i technologicznego zastoju – elementów charakterystycznych dla tego rodzaju gospodarek. Co więcej, w rezultacie narzuconego przez SAPs wymogu gwałtownego zwiększenia eksportu, kraje afrykańskie, dysponując potencjałem technologicznym właściwym do prowadzenia ograniczonego spektrum działalności, ostatecznie skończyły jako eksporterzy podobnych towarów: tradycyjnych, jak kawa czy kakao, i nowych, takich jak kwiaty cięte. W efekcie często dochodziło do załamań cen tych produktów z powodu znaczącego wzrostu ich podaży, co niekiedy oznaczało, że kraje te ilościowo eksportowały więcej, ale zarabiały mniej. Presja wywierana na rządy, by odzyskały równowagę budżetową, doprowadziła do cięć wydatków w tych krajach – ich skutki uwidaczniają się po dłuższym czasie, na przykład w infrastrukturze. Pogarszająca się z czasem jakość infrastruktury postawiła afrykańskich producentów w jeszcze gorszej sytuacji, a „geograficzne bariery” zaczęły dawać się we znaki jeszcze bardziej.

Pokłósiem SAPs oraz ich innych późniejszych wcieleń, wliczając w to dzisiejsze PRSPs (*Poverty Reduction Strategy Papers* – projekty strategii redukcji ubóstwa), jest gospodarka pogrążona w stagnacji, która nie urosła (w kategoriach dochodu na głowę mieszkańca) przez trzydzieści lat. W latach 80. i 90. dochód na głowę w Afryce Subsaharyjskiej spadał w tempie 0,7 procent rocznie. Na początku XXI wieku region zaczął w końcu notować wzrost, ale recesja z dwóch poprzednich dekad sprawiła, że w sumie wzrost dochodu na głowę mieszkańca w Afryce Subsaharyjskiej w latach 1980–2009 wyniósł 0,2 procent. Zatem po prawie trzydziestu latach stosowania „lepszego” (to znaczy wolnorynkowej) polityki, dochód na głowę wynosi w zasadzie tyle samo, co w 1980 roku.

Tak zwane czynniki strukturalne – uwypuklane przez ekonomistów wolnorynkowych – odgrywają więc rolę kozłów ofiarnych. Widząc, że ich ulubione rozwiązania nie przynoszą dobrych wyników, musieli oni znaleźć inne wyjaśnienia afrykańskiej stagnacji (lub raczej uwstecznienia – jeśli nie liczyć ostatnich kilku lat ożywienia wzrostu dzięki boomowi produkcyjnemu, który już się skończył). Było dla nich nie do pomyślenia, że tak „odpowiednia” polityka mogła okazać się nieskuteczna. To nie kwestia przypadku, że na czynniki strukturalne – jako na główną przyczynę słabych wyników gospodarczych Afryki – zaczęto wskazywać dopiero po tym, gdy kontynent przestał się rozwijać, czyli wraz z nastaniem lat 80.

Czy Afryka może zmienić swoją geografie i historie?

Choć wymienione wyżej zmienne strukturalne zostały wykorzystywane w próbach oceny gospodarki wolnorynkowej przed ośmieszeniem, nie oznacza to, że są one bez znaczenia. Wiele teorii objaśniających wpływ danej zmiennej strukturalnej na wyniki

gospodarcze ma sens. Trudny klimat może hamować rozwój. Położenie pośród biednych i rozdzielanych konfliktami krajów ogranicza możliwości eksportowe i sprzyja rozprzestrzenianiu się konfliktów ponad granicami. Różnorodność etniczna czy bogactwo w zasoby mogą stworzyć odbiegającą od normy dynamikę polityczną. Niemniej, nie są to konsekwencje niemożliwe do uniknięcia.

Przed wszystkim czynniki strukturalne mogą oddziaływać na wiele sposobów. Na przykład bogate zasoby naturalne mogą sprzyjać nieprawidłowościom, ale mogą również promować rozwój. Jeśli byłoby inaczej, nie uznawalibyśmy słabych wyników gospodarczych krajów bogatych w zasoby za coś nienormalnego. Zasoby naturalne umożliwiają biednym krajom zakup obcych walut, które mogą zostać przeznaczone na nabywanie zaawansowanych technologii. Powiedzieć, że zasoby są przekleństwem, to jak powiedzieć, że dzieci rodzące się w bogatych rodzinach poniosą życiową porażkę, bo ulegną zepsuciu wskutek odziedziczonego bogactwa. Niektóre z nich rzeczywiście tak kończą, ale wiele innych wykorzystuje dziedzictwo i odniesie jeszcze większy sukces niż ich rodzice. To, że jakiś czynnik ma charakter strukturalny (czyli jest dany przez naturę lub historię) nie oznacza, że wynik, na który może on mieć wpływ, jest z góry określony.

O tym, że wszystkie te strukturalne bariery mogą zostać przewyciężone świadczy przecież fakt, że większość obecnie bogatych krajów rozwinęła się pomimo doświadczania podobnych przeszkód³⁴.

Weźmy na przykład klimat. Tropikalny ma rzekomo utrudniać wzrost gospodarczy, bo negatywnie wpływa na zdrowie w związku z występowaniem chorób tropikalnych, a zwłaszcza malarii. Wiele bogatych dzisiaj krajów borykało się z problemem malarii i innych chorób tropikalnych, przynajmniej w okresach letnich. Nie tylko leżący w środku tropików Singapur, ale również południowe Włochy, południe Stanów Zjednoczonych, Korea Południowa czy Japonia. Choroby te nie mają tam już znaczenia ze względu na lepsze warunki sanitarne (które znacząco zredukowały liczbę przypadków ich występowania) i lepszą opiekę medyczną dzięki rozwojowi gospodarczemu. Przeciwnie argumentowi klimatycznemu jeszcze dobitniej świadczy fakt, że klimat surowy i arktyczny jest charakterystyczny dla wielu bogatych krajów, takich jak Finlandia, Szwecja, Norwegia, Kanada i część USA, nakłada obciążenia równie ekonomicznie kosztowne jak tropiki – maszyny odmawiają posłuszeństwa, są wielokrotnie wyższe koszty paliwa, a śnieg i lód znacząco utrudniają transport. Nie można z góry zakładać, że zimny klimat jest lepszy dla rozwoju gospodarczego niż gorący. Zimno nie hamuje wzrostu tych krajów, bo dysponują one pieniędzmi i technologiami, dzięki którym sobie z nim radzą (to samo można powiedzieć o tropikalnym klimacie Singapuru). Obwinianie zatem klimatu za słaby poziom rozwoju Afryki to mylenie przyczyn z symptomami – niezdolność kraju do przewyciężenia barier wynikających z niekorzystnego klimatu to zaledwie symptom niskiego poziomu rozwoju.

Jeśli chodzi o położenie geograficzne, często podkreśla się brak dostępu do morza wielu krajów Afryki. Ale w takim razie co ze Szwajcarią i Austrią? To dwie z najbogatszych gospodarek świata, a leżą w głębi lądu. Czytelnik może odpowiedzieć, że kraje te rozwinęły się, bo mają dobry transport rzeczny, ale wiele leżących w głębi lądu krajów afrykańskich też ma przecież duże rzeki, na przykład Burkina Faso (Wolta), Mali i Niger (Niger), Zimbabwe (Limpopo) i Zambia (Zambezi). Problemem jest więc brak inwe-

stycji w transport rzeczny, a nie samo położenie geograficzne. W dodatku do końca XIX wieku, kiedy wynaleziono lodolamacze, kraje skandynawskie były de facto pozbawione dostępu do morza przez sześć miesięcy w roku z powodu zamarzających zimą mórz. Efekt złego sąsiedztwa może mieć znaczenie, ale niekoniecznie: spójrzmy na niedawny szybki rozwój Indii, kraju położonego w najuboższym regionie świata (nawet biedniejszym – o czym wspomniano wyżej – niż Afryka Subsaharyjska) i również zaangażowanego w konflikty (długa historia konfrontacji militarnych Indii i Pakistanu, wojówki maooistyczne naksalitów w Indiach, konflikt syngalesko-tamiliński na terenie Sri Lanki).

Wielu ludzi mówi o przekleństwie bogactwa zasobów, a jednak rozwój takich państw jak USA, Kanada i Australia – które mają ich znacznie więcej niż wszystkie afrykańskie kraje, być może z wyjątkiem Republiki Południowej Afryki i Demokratycznej Republiki Konga – dowodzi, że takie bogactwo może być błogosławieństwem. W rzeczywistości większość krajów Afryki nie dysponuje dużą ilością zasobów naturalnych – mniej niż dwanaście z nich odkryło dotąd znaczące złoża mineralne³⁵. Większość tych państw może posiadać względnie dużo zasobów, ale tylko dlatego, że mają one tak niewiele dóbr wytworzonych przez człowieka: maszyn, infrastruktury czy wykwalifikowanej siły roboczej. Poza tym pod koniec XIX i na początku XX wieku najszybciej rozwijającymi się regionami świata były bogate w zasoby naturalne Ameryka Północna, Ameryka Łacińska i Skandynawia, co sugeruje, że klątwa zasobów nie istnieje od zawsze.

Podziały etniczne mogą hamować wzrost na różne sposoby, ale tego efektu również nie należy przeceniać. W innych regionach różnorodność etniczna także była normą. Pomijając nawet przypadki państw imigranckich, takich jak USA, Kanada i Australia, wiele obecnie bogatych krajów borykało się w przeszłości z podziałami językowymi, religijnymi i ideologicznymi, charakterystycznymi zwłaszcza dla zróżnicowania „średniego stopnia” (funkcjonowanie raczej kilku niż wielu grup), co rzekomo najbardziej sprzyja konfliktom zbrojnym. W Belgii żyją dwie (albo odrobinę więcej, jeśli liczyć małą mniejszość mówiącą po niemiecku) grupy etniczne. Szwajcaria jest krajem czterech języków oraz dwóch religii i doświadczyła kilku wojen domowych, głównie na tle religijnym. Hiszpania ma poważne problemy z mniejszością katalońską i baskijską, przejawiające się nawet w postaci terroryzmu. Ponieważ przez 560 lat Szwecja rządziła Finlandią (od 1249 do 1809, kiedy to przekazała Finlandię Rosji), zamieszkuje ją spora mniejszość fińska (około 5 procent populacji), zaś w Finlandii żyje podobnej wielkości mniejszość szwedzka. I tak dalej.

Nawet kraje Azji Wschodniej, które rzekomo szczególnie skorzystały z etnicznej jednorodności, mają poważne problemy wynikające z podziałów wewnętrznych. Można sądzić, że Tajwan jest etnicznie jednorodny, bo wszyscy jego obywatele są „Chińczykami”, ale populacja tego kraju składa się z dwóch (lub czterech, jeśli zastosować dokładniejszą klasyfikację) grup językowych (mieszkańców „interioru” i Tajwańczyków), które wrogo odnoszą się do siebie nawzajem. Japonia ma zaś poważne kłopoty z mniejszością koreańską, okinawską, Ajnowami i ludem Burakumin. Choć Korea Południowa jest pod względem językowym i etnicznym jednym z najbardziej jednorodnych krajów świata, nie oznacza to braku wzajemnej nienawiści między poszczególnymi grupami obywateli. Dwa regiony tego kraju szczególnie się nienawidzą (Północny Wschód i Południowy Zachód) – wzajemna niechęć jest tak wielka, że niektórzy zabraniają swoim

dzieciom brać ślubu z osobami wywodzącymi się z „tamtego miejsca”. Co ciekawe, Ruanda jest niemal tak samo jednorodna etnicznie i językowo jak Korea, co jednak nie zapobiegło przeprowadzeniu przez Hutu czystek etnicznych na mniejszości Tutsi – co najlepiej świadczy o tym, że tożsamość etniczna to twór bardziej polityczny niż naturalny. Innymi słowy, bogate kraje nie borykają się z problemami różnorodności etnicznej nie dlatego, że jej tam nie ma, ale dlatego, że sukcesem zakończyły się po prostu ich procesy państwowotwórcze (co, należy odnotować, było często bardzo nieprzyjemne i brutalne).

Mówi się, że rozwój Afryki powstrzymują złe instytucje (i takie są), ale instytucje bogatych państw – w czasach, gdy znajdowały się one na poziomie rozwoju materialnego porównywalnym do tego, który obecnie charakteryzuje kraje afrykańskie – były w dużo gorszym stanie³⁶. Pomimo tego ich gospodarki rosły nieustannie i osiągnęły wysoki poziom rozwoju. W krajach tych budowa dobrych instytucji podążała za lub równocześnie z rozwojem gospodarczym. Uwzględniając ten fakt, nie można twierdzić, że słabe instytucje są winne porażki afrykańskiego wzrostu.

Mówi się o „złych” kulturach w Afryce, ale niegdyś w podobny sposób wypowiedziano się o większości dzisiaj bogatych krajów, co udokumentowałem w rozdziale „Leniwi Japończycy i złodzieje Niemcy” w mojej innej książce, *Bad Samaritans*. Aż do początków XX wieku Australijczycy i Amerykanie jeździli do Japonii i mówili, że Japończycy są leniwi. Do połowy XIX wieku Brytyjczycy zaś jeździli do Niemiec i twierdzili, że Niemcy są zbyt głupi, zbyt indywidualistycznie nastawieni i zbyt uczuciowi, żeby rozwijać swoje gospodarki (Niemcy nie były wówczas zjednoczone) – to dokładnie przeciwny wizerunek w stosunku do współczesnego stereotypu Niemca, za to bardzo przypomina to, co dzisiaj mówi się o mieszkańcach Afryki.

Kultury japońska i niemiecka uległy transformacji wraz z rozwojem gospodarczym, kiedy wymogi dobrze zorganizowanego społeczeństwa przemysłowego sprawiły, że ludzie zaczęli być bardziej zdyscyplinowani, kalkulujący i skłonni do współpracy. W tym sensie kultura jest raczej skutkiem, a nie przyczyną rozwoju gospodarczego. Błędem jest obwinianie kultury Afryki (czy jakiegokolwiek innego regionu albo kraju) za wolny rozwój gospodarczy.

Dlatego trwałe strukturalne bariery rozwoju gospodarczego Afryki (i innych regionów) to najczęściej, patrząc na nie z takiej perspektywy, problemy, które da się przezwyciężyć dzięki lepszym technologiom, wyższym kwalifikacjom organizacyjnym i lepszym instytucjom politycznym. Pośrednio świadczy o tym fakt, że większość bogatych krajów w przeszłości stawiała czoła (a do pewnego stopnia wciąż tak się dzieje) tym uwarunkowaniom. Poza tym same kraje afrykańskie, pomimo tych barier, nie miały kłopotów z rozwojem gospodarczym w latach 60. i 70. Główną przyczyną ostatniej porażki rozwojowej Afryki jest polityka – to znaczy polityka wolnego handlu i wolnego rynku, narzucona kontynentowi przez SAPs. Natura i historia nie skazują kraju na jakąś określoną przyszłość. Jeśli natomiast przyczyną problemu jest polityka, to przyszłość można odmienić jeszcze prościej. To nasza niezdolność dostrzeżenia tego faktu, a nie rzekomo chroniczna niezdolność kontynentu do wzrostu, jest prawdziwą tragedią Afryki.

-
- ¹ O tym, jak ważną kwestię stanowiły cła (utrudniające wolny handel dobrami) przed amerykańską wojną domową, por. Ha-Joon Chang, *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, London 2002, s. 24–28 i przypisy.
 - ² A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. 2, wyd. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 402–403.
 - ³ N. Rosenberg i L. Birdzell, *How the West Grew Rich*, IB Tauris & Co., London 1986, s. 200.
 - ⁴ A. Glyn, *Capitalism Unleashed – Finance, Globalisation, and Welfare*, Oxford University Press, Oxford 2004, s. 7, wykres 1.3.
 - ⁵ J. G. Palma, *The revenge of the market on the rentiers – Why neo-liberal reports on the end of history turned out to be premature*, „Cambridge Journal of Economics” 2009, vol. 33, no. 4, s. 851, wykres 12.
 - ⁶ Zob. W. Lazonick i M. O’Sullivan, *Maximising shareholder value: A new ideology for corporate governance*, „Economy and Society” 2000, vol. 29, no. 1 i W. Lazonick, *The buyback boondoggle*, „Business Week”, 24 sierpnia 2009.
 - ⁷ W. Lazonick, dz. cyt.
 - ⁸ R. Sarti, *Domestic service: Past and present in Southern and Northern Europe*, „Gender and History” 2006, vol. 18, no. 2, s. 223, tabela 1.
 - ⁹ Cyt. za: J. Greenwood, A. Seshadri i M. Yorukoglu, *Engines of liberation*, „Review of Economic Studies” 2005, vol. 72, s. 112.
 - ¹⁰ C. Goldin, *The quiet revolution that transformed women’s employment, education, and family*, „American Economic Review” 2006, vol. 96, no. 2, s. 4, wykres 1.
 - ¹¹ I. Rubinow, *The problem of domestic service*, „Journal of Political Economy” 1906, vol. 14, no. 8, s. 505.
 - ¹² Mowa o książce H.-J. Changa i I. Grabel, *Reclaiming Development – An Alternative Economic Policy Manual*, Zed Press, London 2004.
 - ¹³ K. Ohmae, *The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy*, Harper & Row, New York 1990.
 - ¹⁴ B. Frey, *Not Just for the Money – Economic Theory of Personal Motivation*, Edward Elgar, Cheltenham 1997.
 - ¹⁵ Przykład ten stanowi rozwinięcie innego, który wykorzystał K. Basu, *On why we do not try to walk off without paying after a taxi ride*, „Economic and Political Weekly” 1983, no. 48.
 - ¹⁶ S. Fischer, *Maintaining price stability*, „Finance and Development”, grudzień 1996.
 - ¹⁷ Czołowy ekonomista wolnorynkowy, Robert Barro, w jednym ze swoich artykułów wyciągnął wniosek, że umiarkowana stopa inflacji (10–20 procent) nieznacznie negatywnie oddziałuje na wzrost, natomiast inflacja poniżej 10 procent w ogóle nie ma na niego wpływu. Zob. R. Barro, *Inflation and growth*, „Review of Federal Reserve Bank of St Louis” 1996, vol. 78, no. 3. Michael Sarel, ekonomista MFW, oszacował w jednym ze swoich opracowań, że ośmioprocentowa inflacja w niewielkim stopniu

- wpływa na wzrost. Jeśli nawet, to poniżej tego poziomu relacja ta jest pozytywna, co oznacza, że inflacja nie hamuje wzrostu, tylko mu sprzyja. Zob. M. Sarel, *Non-linear effects of inflation economic growth*, „IMF Staff Papers” marzec 1996, vol. 43.
- [18](#) Zob. M. Bruno, *Does inflation really lower growth?*, „Finance and Development” 1995, vol. 32, s. 35-38; M. Bruno i W. Easterly, *Inflation and growth: in search of a stable relationship*, „Review of Federal Reserve Bank of St Louis” 1996, vol. 78, no. 3.
- [19](#) W latach 60. XX wieku stopa inflacji w Korei była o wiele wyższa niż w pięciu krajach Ameryki Południowej (Wenezueli, Boliwii, Meksyku, Peru i Kolumbii) i niewiele niższa niż w Argentynie. W latach 70. koreańska inflacja była wyższa niż inflacja w Wenezueli, Ekwadorze i Meksyku i niewiele niższa od kolumbijskiej i boliwijskiej. Informacje te pochodzą z: A. Singh, *How did East Asia grow so fast? – Slow progress towards an analytical consensus*, 1995, UNCTAD Discussion Paper, no. 97, tabela 8.
- [20](#) Stopy zysku można obliczać na wiele różnych sposobów, ale tutaj istotną koncepcją jest wskaźnik rentowności aktywów. Według artykułu S. Claessensa, S. Djankova i L. Langa *Corporate growth, financing, and risks in the decades before East Asia’s financial crisis*, 1998, *Policy Research Working Paper*, no. 2017, World Bank, Washington DC, wykres 1, wskaźnik rentowności aktywów w czterdziestu sześciu krajach rozwiniętych i rozwijających się między rokiem 1988 i 1996 wahał się między 3 (Austria) i 9,8 procent (Tajlandia). W czterdziestu z czterdziestu sześciu krajów wahał się między 4 a 7 procent, w trzech wynosił poniżej 4 procent, a pozostałych trzech powyżej 7. W innym opracowaniu Banku Światowego oszacowano przeciętny wskaźnik rentowności aktywów dla firm spoza sektora finansowego we „wschodzących” gospodarkach rynkowych (kraje o średnich dochodach) w latach 90. (1992–2001) na jeszcze niższym poziomie 3,1 procent (stosunek dochód netto/aktywa). Zob. S. Mohapatra, D. Ratha i P. Suttle, *Corporate financing patterns and performance in emerging markets*, maszynopis, March 2003, World Bank, Washington DC.
- [21](#) C. Reinhart i K. Rogoff, *This Time is Different*, Princeton University Press, Princeton–Oxford 2008, s. 252, wykres 16.1.
- [22](#) Na temat poglądów Lincolna na protekcjonizm zob. moją wcześniejszą książkę, *Kicking Away the Ladder...*, s. 27–28 i zamieszczone tam przypisy.
- [23](#) Historię tę przedstawiłem bardziej szczegółowo w moich wcześniejszych książkach: *Kicking Away the Ladder* jest wypełnioną przypisami i adnotacjami, akademicką monografią – ale nietrudną do czytania – poświęconą w szczególności polityce handlowej; w *Bad Samaritans*, Random House, London 2007 – Bloomsbury USA, New York 2008 – książce napisanej w sposób bardziej przystępny – omawiam szerszy zakres zagadnień politycznych.
- [24](#) Zob. pogłębioną argumentację w mojej niedawnej książce *Bad Samaritans*, dz. cyt., rozdział IV, „The Finn and the Elephant” i [w:] R. Kozul-Wright i P. Rayment, *The Resistible Rise of Market Fundamentalism*, Zed Books, London 2007, rozdział IV.
- [25](#) K. Coutts, A. Glyn i B. Rowthorn, *Structural change under New Labour*, „Cambridge Journal of Economics” 2007, vol. 31, no. 5.
- [26](#) Sformułowania tego używam za raportem brytyjskiego rządowego wydziału ds. biznesu, przedsiębiorstw i reform regulacji (Business, Enterprise and Regulatory Reform, BERR), *Globalisation and Changing UK Economy*, 2008.
- [27](#) B. Alford, *De-industrialisation*, „ReFRESH”, jesień 1997, s. 6, tabela 1.
- [28](#) B. Rowthorn i K. Coutts, *De-industrialisation and the balance of payments in advanced economies*, „Cambridge Journal of Economics” 2004, vol. 28, no. 5.
- [29](#) Przenoszenia ich za granicę [przyp. red.].

- [30](#) T. Gylfason, *Why Europe works less and grows taller*, „Challenge” styczeń/luty 2007.
- [31](#) P. Collier i J. Gunning, *Why has Africa grown slowly?*, „Journal of Economic Perspectives” 1999, vol. 13, no. 3, s. 4.
- [32](#) Kameruński inżynier i komentator, Daniel Etounga-Manguelle, zauważył: „Afrykańczyk, zakorzeniony w kulturze swoich przodków, tak bardzo jest przekonany, że historia się powtarza, że zbyt głęboko nie myśli o przyszłości. Jednak bez dynamicznego postrzegania przyszłości nie można planować, pisać scenariuszy. Innymi słowy, brakuje polityki wpływania na kurs wydarzeń” (s. 69). Dalej wskazywał, że: „Afrykańskie społeczeństwa są jak drużyna piłkarska, w której na skutek rywalizacji między piłkarzami i braku ducha współpracy jeden gracz nie poda piłki innemu z obawy, że mogłoby się to zakończyć strzeleniem przez niego bramki” (s. 75). D. Etounga-Manguelle, *Does Africa need a cultural adjustment program?* [w:] L. Harrison and S. Huntington (red.), *Culture Matters - How Values Shape Human Progress*, Basic Books, New York, 2000.
- [33](#) Według Webera w 1863 roku około jednej czwartej populacji Francji nie mówiło po francusku. W tym samym roku 11 procent uczniów w wieku od 7 do 13 lat w ogóle nie znało tego języka, a 37 procent umiało w nim mówić lub go rozumiało, ale nie potrafiło pisać po francusku. E. Weber, *Peasants into Frenchmen - The Modernisation of Rural France, 1870-1914*, Stanford University Press, Stanford 1976, s. 67.
- [34](#) Zob. H-J. Chang, *Under-explored treasure troves of development lessons - lessons from the histories of small rich European countries (SRECs)* [w:] M. Kremer, P. van Lieshous i R. Went (red.), *Doing Good or Doing Better - Development Policies in a Globalising World*, Amsterdam University Press, Amsterdam 2009 i H-J. Chang, *Economic history of the developed world: Lessons for Africa*, wykład w ramach Eminent Speakers Programme of the African Development Bank, wygłoszony 26 lutego 2009 roku (dostępny pod adresem <http://www.econ.cam.ac.uk/faculty/chang/pubs/ChangAfDBlecturetext.pdf>).
- [35](#) Zob. H-J. Chang, *How important were the «initial conditions» for economic development - East Asia vs. Sub-Saharan Africa* (rozdział 4), [w:] H-J. Chang, *The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis, the Future*, Zed Press, London, 2006.
- [36](#) Dla porównania jakości instytucji bogatych krajów, gdy znajdowały się one na podobnym poziomie co dzisiejsze kraje rozwijające się, z instytucjami tych ostatnich - zob. H-J. Chang, *Kicking Away the Ladder...*, rozdział 3.

Rzecz 12

Rząd potrafi stawiać na najlepszych

Co ci mówią

Rządy nie mają wystarczającej ilości informacji i dostatecznej wiedzy eksperckiej, by mogły podejmować dobre decyzje biznesowe i „stawiać na najlepszych” za pomocą polityki przemysłowej. Jeśli już, to decydenci – motywowani nie zyskiem, lecz władzą i pozbawieni finansowej odpowiedzialności za swoje decyzje – wybierają rozstrzygnięcia, które następnie okazują się spektakularnymi porażkami. Skutki aktywności państwa są szczególnie niszczące, gdy rząd – podejmując działania wbrew logice rynku – stawia na gałęzi przemysłu, których rozwój leży poza możliwościami kraju z powodu niewystarczających zasobów i braku kompetencji. Rezultaty bywają fatalne, czego dowodem są zaśmiejające kraje rozwijające się chybione, kosztowne a nieprzydatne inwestycje.

Czego ci nie powiedzą

Rząd potrafi stawiać na najlepszych, czasem odnosząc w tym spektakularne sukcesy. Kiedy rozejrzemy się wokoło bez uprzedzeń, dostrzeżemy wiele przykładów skutecznych działań rządów w tym zakresie na całym świecie. Nieuzasadniony jest argument, że decyzje rządów, wpływające na biznes, będą z zasady gorsze niż te podejmowane przez same firmy. Dysponowanie bardziej szczegółowymi informacjami nie gwarantuje tego, że decyzje będą lepsze. Jeśli ktoś patrzy na problemy od wewnątrz danej organizacji, to trudniej mu obiektywnie ocenić jej sytuację i podjąć trafną decyzję. Rządy mają również sposoby na zdobywanie dodatkowych informacji i poprawę jakości podejmowanych przez siebie decyzji. Ponadto trafne rozstrzygnięcia – z punktu widzenia poszczególnych przedsiębiorstw – nie muszą być korzystne dla całej gospodarki. Dlatego rząd, wspierając wybrane firmy wbrew sygnałom rynku, może poprawić wyniki gospodarcze kraju, zwłaszcza jeśli robi to w bliskiej (ale nie za bliskiej) współpracy z sektorem prywatnym.

Najgorszy plan inwestycyjny w historii

Eugene Black, najdłużej w historii pełniący obowiązki szefa Banku Światowego (1949–1963), miał krytykować kraje rozwijające się za to, że całą swoją uwagę skupiają na trzech bożkach: autostradzie, hucie stali i pomniku na cześć głowy państwa.

Może uwaga Blacka o pomnikach nie jest do końca sprawiedliwa (wielu przywódców

politycznych w krajach rozwijających się nie miało manii wielkości), ale słusznie martwiła go powszechna wówczas tendencja do realizowania prestiżowych projektów, takich jak autostrady czy huty stali, niezależnie od tego, czy w danych warunkach gospodarczych było to ekonomicznie uzasadnione. W tym okresie ukuto dla tych projektów określenia takie jak „zamki na piasku” czy „białe słonie”.

Ze wszystkich zamków na piasku najbardziej dziwaczny okazał się południowokoreański plan, nakreślony w 1965 roku, zbudowania zintegrowanej huty stali.

Korea była w tym czasie jednym z najbiedniejszych krajów świata, którego gospodarka opierała się na eksporcie zasobów naturalnych (na przykład ryby, ruda wolframu) albo produktów wymagających dużych nakładów pracy (na przykład peruki z naturalnych włosów ludzkich, tania odzież). Zgodnie z uznaną teorią handlu międzynarodowego, zwaną „teorią przewagi komparatywnej”, kraj taki jak Korea, dysponujący dużą ilością siły roboczej i bardzo niewielką ilością kapitału, nie powinien zajmować się produkcją dóbr kapitałochłonnych, jak na przykład stal¹.

Co gorsza, Korea nie była nawet wytwórcą niezbędnych surowców. Szwecja na przykład dość naturalnie rozwinęła przemysł stalowy i żelazny, ponieważ posiadała wiele złóż rud żelaza. Korea natomiast praktycznie nie produkowała ani żelaza, ani węgla koksowego – dwóch najważniejszych składników współczesnych procesów produkcji stali. Dziś można by je importować z Chin, ale wtedy były to czasy zimnej wojny, kiedy nie funkcjonował handel między Chinami a Koreą. Surowce musiały być zatem importowane z krajów takich jak Australia, Kanada i USA – wszystkich w odległości sześciu tysięcy mil – co znacząco podnosiło koszty produkcji.

Nic dziwnego zatem, że rządowi Korei trudno było przekonać potencjalnych zagranicznych sponsorów i kredytodawców do swojego planu, choć obiecywał wszelkie możliwe subsydia – darmową infrastrukturę (porty, drogi, tory kolejowe), ulgi podatkowe, przyspieszoną amortyzację środków trwałych (by zminimalizować w pierwszych latach zobowiązania podatkowe), obniżone opłaty licznikowe i wszystko, co tylko możliwe.

Kiedy trwały negocjacje z potencjalnymi sponsorami – Bankiem Światowym i rządami USA, Wielkiej Brytanii, RFN i Włoch – rząd Korei sprawił, że jego plan jeszcze mniej zachęcał do inwestycji. Kiedy w 1968 roku założono firmę, która miała zarządzać hutą – Pohang Iron and Steel Company (POSCO) – było to przedsiębiorstwo państwowe, pomimo rozpowszechnionych obaw o nieefektywność takich firm, funkcjonujących w krajach rozwijających się. Na dodatek na czele firmy miał stanąć pan Park Tae-Joon, były generał armii, posiadający minimalne doświadczenie w biznesie jako kilkuletni szef państwowej firmy wydobywającej wolfram. Nawet jak na dyktaturę wojskową było tego za wiele. Kraj miał realizować najważniejsze przedsięwzięcie biznesowe w historii, a człowiek, któremu je powierzono nie był nawet zawodowym biznesmenem!

Potencjalni sponsorzy mieli więc do czynienia z prawdopodobnie najgorszym planem inwestycyjnym w historii – państwowe przedsiębiorstwo zarządzane przez żołnierza z nominacji politycznej, produkujące coś, co według wszystkich uznanych teorii ekonomicznych nie pasowało do tego kraju. Rzecz jasna, Bank Światowy doradził potencjalnym sponsorom odmowę wsparcia tego projektu i każdy z nich oficjalnie wycofał się z negocjacji w kwietniu 1969 roku.

Niezrażonemu rządowi Korei udało się przekonać rząd Japonii, by przeznaczył sporą

część reparacji, które płacił za okres rządów kolonialnych (1910–1945), na projekt huty stali i zapewnił maszyny oraz niezbędne doradztwo techniczne.

Firma rozpoczęła produkcję w 1973 roku i w zaskakująco krótkim czasie zapewniła sobie pewną pozycję na rynku. Już w połowie lat 80. uznawano ją za jednego z najefektywniejszych kosztowo producentów niskogatunkowej stali na świecie. W latach 90. należała do czołówek firm w swojej branży. W 2001 roku sprywatyzowano ją, nie z powodu słabych wyników, ale ze względów politycznych. Dziś firma jest czwartym największym producentem stali na świecie (biorąc pod uwagę ilość produkcji).

Mamy więc przed sobą nie lada zagadkę. Jak to się stało, że jeden z najgorszych planów inwestycyjnych w historii przerodził się w jeden z najefektywniejszych biznesów? Zagadka jest tym trudniejsza, że POSCO nie jest jedynym przedsiębiorstwem założonym z inicjatywy rządu Korei, które odniosło taki sukces.

W latach 60. i 70. rząd koreański nakłonił wiele prywatnych firm, by zaangażowały się w gałęzie przemysłu, w które nie weszłyby one z własnej inicjatywy. Robiono to często za pomocą marchewki, na przykład w postaci subsydiów czy ochrony celnej przed importem (choć marchewki były jednocześnie kijami, bo nie otrzymywali ich ci, którzy nie wykazywali dobrych wyników). A w przypadkach, gdy nawet największe marchewki nie były w stanie przekonać biznesmenów, rząd sięgał po prostu po kije i to duże – na przykład w postaci groźby odmowy udzielenia kredytu przez, wówczas państwowe, banki albo nawet w formie „spokojnej rozmowy” z agentami służby bezpieczeństwa.

Co ciekawe, wiele firm wypromowanych w ten sposób przez rząd osiągnęło wielki sukces. W latach 60. elektroniczny gigant, grupa LG, otrzymała od rządu zakaz wejścia w przemysł tekstylny, co zamierzała uczynić, a została zmuszona do włączenia się w produkcję kabli. Ironią losu firma produkująca kable stała się fundamentem biznesu elektronicznego, z którego LG słynie na cały świat (jeśli kiedykolwiek pragnąłeś najnowszego modelu „czekoladowego” telefonu komórkowego, to na pewno już o tym wiesz). W latach 70. koreański rząd wywarł ogromną presję na Chung Ju-Yunga, legendarnego założyciela Grupy Hyundai, słynącego ze skłonności do ryzyka, by założył stocznię. Mówiło się, że nawet Chung na początku bardzo się wahał, ustąpił jednak, kiedy generał Park Chung-Hee, ówczesny dyktator i architekt gospodarczego koreańskiego cudu, osobiście zagroził jego biznesowi bankructwem. Dziś stocznia firmy Hyundai jest jednym z największych budowniczych statków na świecie.

Wspieranie najgorszych?

Według dominującej teorii ekonomii wolnorynkowej, takie rzeczy jak sukces POSCO, LG i Hyundai po prostu nie powinny były się wydarzyć. Teoria mówi, że kapitalizm wtedy najlepiej działa, kiedy ludzie mogą zajmować się swoimi biznesami bez żadnych interwencji rządu. Decyzje przez niego podejmowane zawsze bowiem, twierdzą jej zwolennicy, będą gorsze niż decyzje podejmowane przez tych, których określona sprawa bezpośrednio dotyczy. Dzieje się tak dlatego, że rząd nie posiada takiej ilości informacji o danym biznesie, jakimi dysponuje firma, która bezpośrednio się nim zajmuje.

Na przykład, jeśli jakieś przedsiębiorstwo woli wejść w gałąź przemysłu A zamiast przemysłu B, to – opierając się na swoich kompetencjach i biorąc pod uwagę uwarunkowania rynkowe – musi wiedzieć, że A będzie bardziej zyskowne niż B. Ponieważ urzędnikowi państwowemu brakuje biznesowej żyłki i doświadczenia menadżerów firmy, nakazanie menadżerom inwestycji w gałąź B byłoby z jego strony – jaki mądry by on nie był – przejawem arogancji. Innymi słowy, zgodnie z teorią rządu nie potrafią oceniać tego, kto jest w czym najlepszy.

W rzeczywistości jest nawet o wiele gorzej – mówią wolnorynkowi ekonomiści. Nie chodzi bowiem tylko o to, że rządowi decydenci nie są w stanie wspierać najlepszych, ale zazwyczaj po prostu wybierają najgorszych. Co ważniejsze, politycy i biurokraci kierują się chęcią maksymalizacji władzy, a nie zysków. Dlatego zawsze będą popierać projekty typu „zamki na piasku” – krzykliwe i przesiąknięte polityczną symboliką – nie zważając na ekonomiczne możliwości ich realizacji. Poza tym urzędnicy, skoro rozporządzają „pieniędzmi innych ludzi”, nie muszą tak naprawdę martwić się o ekonomiczną żywotność projektu, który promują (na temat „pieniędzy innych ludzi” zob. [Rzecz 2](#)). Zorientowani na realizację nieodpowiednich celów (prestż zamiast zysku) i kierowani niewłaściwymi zachętami (osobiście nie ponoszą konsekwencji swoich decyzji), urzędnicy ci, interweniując w dziedzinie biznesu, niemal na pewno wybiorą najgorsze rozwiązania. Rząd – jak twierdzą ci ekonomiści – *nie powinien* zajmować się biznesem.

Najsłynniejszym przykładem błędnej decyzji biznesowej rządu, podjętej wskutek obrania niewłaściwych celów i pod wpływem nieprawidłowych zachęt, był projekt Concorde, współfinansowany przez rządy Wielkiej Brytanii i Francji w latach 60. Z pewnością wciąż można go zaliczyć do najbardziej imponujących inżynierskich wyczynów w historii. Nadal mam przed oczami jedno z najbardziej zapadających w pamięć haseł reklamowych, z jakim kiedykolwiek się spotkałem. Zachęcało ono klientów – z billboardu British Airways w Nowym Jorku – do „przylotu na miejsce jeszcze przed odlotem” (przebycie drogi nad Atlantykiem zajmowało w samolocie Concorde około trzech godzin, podczas gdy różnica czasu między Nowym Jorkiem a Londynem wynosi 5 godzin). Biorąc jednak pod uwagę ilość pieniędzy wydanych na jego rozwój i wielkość subsydiów przyznanych przez oba rządy firmom British Airways i Air France na zakup samolotów, Concorde był wielką biznesową porażką.

Przykładem jeszcze bardziej oburzającego wyboru rządowego – dokonanego bez związku z logiką rynkową – jest przypadek indonezyjskiego przemysłu lotniczego. Założono go w latach 70., kiedy Indonezja była jednym z najbiedniejszych krajów świata. Decyzję tę podjęto tylko dlatego, że dr Bacharuddin Habibie, przez ponad dwadzieścia lat numer dwa obok prezydenta Mohammeda Suharto (a po upadku Suharto przez ponad rok prezydent kraju), był akurat inżynierem lotnictwa, który wcześniej szkolił się i pracował w Niemczech.

Jeśli wszystkie uznane teorie i świadectwa z innych krajów wskazują na to, że rządy najczęściej dokonują złych wyborów, to dlaczego Korei udało się wypromować tylu najlepszych?

Jedno z możliwych wyjaśnień jest takie, że przypadek Korei był wyjątkowy. Z jakichś powodów koreańscy urzędnicy rządowi byli tak niezwykle zdolni – tak brzmiałby ten argument – że potrafili wybierać najlepsze projekty, czego nie był w stanie dokonać

nikt inny. Ale to musiałoby oznaczać, że my, Koreańczycy, jesteśmy najmądrzejszymi ludźmi w historii. Jako dobry Koreańczyk nie miałbym nic przeciwko temu wyjaśnieniu, ukazującemu nas w tak chwalebny sposób. Wątpię jednak, czy taki argument byłby przekonujący dla nie-Koreańczyków (i słusznie – zob. [Rzecz 23](#)).

W rzeczywistości bowiem, co wykazałem w innych częściach tej książki (zob. zwłaszcza [Rzecz 7](#) i [19](#)), Korea nie jest jedynym krajem, którego rząd postawił na udane przedsięwzięcia². Inne kraje azjatyckiego cudu gospodarczego uczyniły to samo. Koreańska strategia wspierania najlepszych, choć realizowana bardziej agresywnymi środkami, wzorowała się na strategii rządu japońskiego. Rządy Tajwanu i Singapuru nie wypadły pod tym względem gorzej niż rząd koreański, choć stosowały nieco inne instrumenty polityczne.

Co istotniejsze jednak, nie tylko rządy Azji Wschodniej skutecznie wspierały efektywny biznes. W drugiej połowie XX wieku takie kraje jak Francja, Finlandia, Norwegia i Austria z dużym sukcesem kształtowały i kierowały rozwojem przemysłu za pomocą ochrony, subsydiów i inwestycji dokonywanych przez przedsiębiorstwa państwowe. Nawet jeśli rząd USA udaje, że tego nie robi, to w rzeczywistości od II wojny światowej wspomaga większość gałęzi przemysłu, które odnoszą największe sukcesy, wspierając badania i rozwój (R&D). Przemysł komputerowy, półprzewodnikowy, lotniczy, internetowy i biotechnologiczny rozwinęły się dzięki badaniom subsydiowanym przez rząd amerykański. Nawet w XIX i na początku XX wieku, kiedy polityki przemysłowe krajów były o wiele mniej zorganizowane i skuteczne niż pod koniec wieku XX, praktycznie wszystkie bogate dziś państwa stosowały cła, subsydia, licencje, regulacje i inne instrumenty, by promować poszczególne gałęzie przemysłu, co w wielu przypadkach skończyło się sukcesem (zob. [Rzecz 7](#)).

Skoro rządy są w stanie typować tych najlepszych i robią to tak regularnie, czasem odnosząc spektakularne sukcesy, można się zastanawiać, czy aby z dominującą teorią ekonomiczną, według której jest to niemożliwe, nie jest coś nie tak. Owszem, chciałoby się po prostu rzec, wiele rzeczy jest nie tak w tej teorii.

Po pierwsze, zakłada ona pośrednio, że ci, którzy znajdują się najbliżej danej sytuacji, są najlepiej poinformowani i dlatego są w stanie podejmować najtrafniejsze decyzje. To może brzmieć wiarygodnie, ale jeśli bliskość miałaby gwarantować najlepsze decyzje, to w żadnym biznesie nigdy nie podejmowano by decyzji złych. Czasem bliska odległość może raczej utrudnić niż ułatwić obiektywne widzenie określonej sytuacji. To dlatego tak wiele decyzji biznesowych, genialnych z perspektywy ludzi, którzy je podejmują, inni postrzegają sceptycznie lub je krytykują. Na przykład w 2000 roku firma internetowa AOL zakupiła grupę medialną Time Warner. Pomimo głębokiego sceptycyzmu zewnętrznych obserwatorów ówczesny prezes AOL-u, Steve Case, nazwał transakcję „historyczną fuzją”, która miała zmienić „krajobraz mediów i internetu”. Fuzja okazała się niebawem spektakularną porażką, co skłoniło Jerry’ego Levina – szefa Time Warner w czasie, gdy dokonywano fuzji – do przyznania w 2010 roku, że był to „najgorszy interes stulecia”.

Twierdząc, że nie możemy zakładać, iż decyzja rządu dotycząca jakiejś firmy będzie na pewno gorsza niż decyzja samej firmy, nie zaprzeczam oczywiście, że posiadanie pełnych informacji jest czymś ważnym. Jednak rząd może zapewnić sobie dostęp do in-

formacji niezbędnych do prowadzenia polityki przemysłowej. Rządy, którym najczęściej udawało się postawić na najlepszych, rzeczywiście dysponowały jednocześnie bardziej skutecznymi kanałami wymiany informacji z biznesem.

Jednym z oczywistych sposobów zapewnienia sobie dostępu do informacji biznesowych jest założenie przedsiębiorstwa państwowego i prowadzenie go przez rząd. Kraje takie jak Singapur, Francja, Austria, Norwegia i Finlandia bardzo często wybierały właśnie to rozwiązanie. Ponadto rząd na mocy prawa może wymagać od firm działających w gałęziach przemysłu wspieranych przez państwo, by regularnie zdawały raporty na temat kluczowych aspektów swoich biznesów. Pieczołowicie robił to rząd Korei w latach 70., kiedy poważnie wspierał finansowo kilka nowych gałęzi przemysłu, takich jak stocznie, przemysł stalowy i elektroniczny. Jeszcze inna metoda opiera się na nieformalnych sieciach powiązań między urzędnikami a elitą biznesową, w ramach których ci pierwsi uczą się dobrze rozumieć sytuacje biznesowe. Poleganie jednak tylko na tej metodzie może prowadzić do powstawania zbyt silnie powiązanych „klubów” albo otwartej korupcji. Francuska sieć powiązań politycznych, zbudowana wokół absolwentów ENA (*Ecole Nationale d'Administration*), jest tego najsłynniejszym przykładem, ukazującym zarówno zalety, jak i wady takiego rozwiązania. Gdzieś między tymi dwoma ekstremami – wymogów prawnych i sieci osobistych kontaktów – znajdują się japońskie „rady deliberacyjne”, w których urzędnicy i liderzy biznesu regularnie wymieniają informacje oficjalnym kanałem, w obecności obserwatorów z uniwersytetów i mediów.

Co więcej, dominująca teoria ekonomiczna nie uwzględnia możliwości powstania rozbieżności między interesami narodowymi i interesami biznesu. Chociaż biznesmeni, ogólnie rzecz biorąc, mogą znać swoją działalność lepiej niż urzędnicy (choć niekoniecznie, co wykazałem powyżej) i dlatego są w stanie podejmować najlepsze decyzje w interesie firmy, to nie ma gwarancji, że owe decyzje będą dobre dla gospodarki narodowej. Kiedy więc LG w latach 60. chciała zaangażować się w przemysł tekstylny, zamiar ten był dobry z punktu widzenia firmy, jednak nakłaniając ją do wejścia w produkcję kabli, rząd Korei lepiej służył interesowi narodowemu, ale i interesowi LG w długim okresie. Innymi słowy, wsparcie rządu może prowadzić do osiągnięcia lepszych wyników z punktu widzenia interesu społecznego (zob. [Rzecz 18](#)).

Cały czas wspiera się najlepszych

Do tej pory wymieniłem wiele przykładów udanego wsparcia rządu dla biznesu i wyjaśniłem, dlaczego wolnorynkowa teoria, która zaprzecza takiej możliwości, jest pełna dziur.

Nie chcę zamknąć wam jednak oczu na te przypadki, w których rządowe zaangażowanie kończy się porażką. Wspomniałem już o serii zamków na piasku, postawionych w latach 60. i 70. w wielu krajach rozwijających się, w tym o indonezyjskim przemyśle lotniczym. Niemniej jednak jest ich o wiele więcej. Rządowe próby wspierania najlepszych rozwiązań kończyły się porażkami nawet w krajach, które słyną z sukcesów na tym polu – w Japonii, Francji czy Korei. Wspomniałem o nieszczęśliwym zaangażowaniu się rządu francuskiego w Concorde'a. W latach 60. rząd japoński na próżno próbo-

wał zaaranżować przejęcie Hondy – którą uważał za firmę zbyt małą i słabą – przez Nissana; później okazało się, że Honda odnosiła o wiele większe sukcesy niż Nissan. Rząd koreański pod koniec lat 70. próbował wypromować hutnictwo aluminium, a następnie obserwował, jak uderzają w nie rosnące ceny energii, będące znaczną częścią kosztów produkcji aluminium. A są to tylko najbardziej znane przykłady.

Podobnie jak historie udanych interwencji nie oznaczają, że mamy je stosować bez względu na okoliczności, tak samo porażki, niezależnie od ich liczby, nie unieważniają od razu wszystkich rządowych prób wspierania najlepszych przedsięwzięć.

Kiedy się nad tym zastanowić – to całkiem naturalne, że rządy, wspierając przemysł, ponoszą porażki. W samej naturze decyzji przedsiębiorczych, zawierających element ryzyka i podejmowanych w niepewnym świecie, leży niebezpieczeństwo częstej przegranej. W końcu firmy z sektora prywatnego cały czas szukają najlepszych rozwiązań, stawiając na niepewne technologie czy podejmując działalność, o której inni myślą, że jest beznadziejna, co często kończy się niepowodzeniem. Dokładanie tak samo, jak niektóre rządy mające najlepsze doświadczenia we wspieraniu przemysłu nie zawsze wybierają dobrze, tak nawet firmy odnoszące największe sukcesy nie zawsze podejmują optymalne decyzje – weźmy choćby koszmarny system operacyjny Microsoftu, Windows Vista (w którym niestety muszę pisać tę książkę) czy żenującą porażkę Nokii z jej telefonem/konsolą, N-Gage.

Nie należy więc stawiać pytania o to, czy rządy potrafią wybierać najlepszych, bo to oczywiste, że tak jest, ale o to, w jaki sposób poprawić ich „średnią trafień”. Wbrew powszechnemu pogładowi, średnią trafień rządu można znacząco poprawić, jeśli tylko jest ku temu wystarczająco dużo woli politycznej. Dowodem na to są kraje, którym najczęściej udaje się postawić na najlepszych. Tajwański cud gospodarczy był zaprogramowany przez rząd Partii Narodowej, która uprzednio była synonimem korupcji i braku kompetencji, aż została zmuszona do przeniesienia się na Tajwan po utracie kontynentalnej części Chin na rzecz komunistów w 1949 roku. Rząd koreański zasłynął w latach 50. z takiej niekompetencji w zarządzaniu gospodarką, że USAID, amerykańska agencja pomocowa, opisywała ten kraj jako „worek bez dna”. Pod koniec XIX i na początku XX wieku rząd Francji słynął z niechęci i niezdolności wspierania najlepszych, a po II wojnie światowej stał się europejskim mistrzem w tej dziedzinie.

Rzeczywistość jest taka, że najlepsi wyłaniani są przez cały czas, zarówno przez rządy jak i sektor prywatny, ale firmy odnoszące największe sukcesy zazwyczaj uzyskują wsparcie z obu stron. W przypadku każdego rodzaju wsparcia – czy to prywatnego, publicznego czy wspólnego – zdarzają się sukcesy i porażki, niekiedy spektakularne. Jeśli zaślepi nas wolnorynkowa ideologia, zgodnie z którą tylko wybory sektora prywatnego mogą okazać się udane, to zlekceważymy wielkie możliwości rozwoju gospodarczego, otwierające się dzięki państwowemu przywództwu albo wspólnym wysiłkom publiczno-prywatnym.

Rzecz 13

Ułatwienie zamożnym dalszego bogacenia się nie sprawi, że
cała reszta też się wzbogaci

Co ci mówią

Zanim będziemy mogli podzielić się bogactwem, musimy je stworzyć. Czy nam się to podoba, czy nie, to ludzie bogaci inwestują i tworzą miejsca pracy. Są niezbędni do tego, by dostrzegać i wykorzystywać okazje, jakie stwarza rynek. Polityka zazdrości i populizmu, praktykowana w przeszłości w wielu krajach, doprowadziła do ograniczenia wytwarzania bogactwa przez narzucenie bogatym wysokich podatków. To musi się skończyć. Może to zabrzmieć bezwzględnie, ale w długim okresie biedni mogą wzbogacić się, tylko jeśli umożliwią zamożnym dalsze bogacenie się. Kiedy bogatym dasz większy kawałek tortu, to kawałki przeznaczone dla innych w krótkim okresie mogą być mniejsze, ale w kategoriach bezwzględnych i w dłuższym okresie biedni otrzymają więcej, bo tort urośnie.

Czego ci nie powiedzą

Powyższa idea, znana pod nazwą „ekonomii skapywania”, potyka się o pierwszą napotkaną przeszkodę. Pomimo często stosowanej dychotomii między „polityką pro wzrostową wspierającą bogatych” i „polityką antywzrostową wspierania biednych”, wsparcie dla bogatych nie przyniosło w ostatnim trzydziestoleciu skutku w postaci przyspieszonego wzrostu gospodarczego. Pierwszy krok w tej argumentacji – to znaczy pogląd, że oddanie większej części tortu bogatym spowoduje przyrost wielkości tortu – nie znajduje więc uzasadnienia. Druga część argumentacji – koncepcja mówiąca, że większe bogactwo zgromadzone na górze w końcu „skapnie” do biednych – również nie ma odzwierciedlenia w rzeczywistości. Skapywanie się zdarza, lecz – jeśli sprawy pozostawimy rynkowi – jego rozmiar jest marginalny.

Duch Stalina – a może Preobrażeńskiego?

Sowiecka gospodarka, wyniszczona przez I wojnę światową, znalazła się w 1919 roku w tragicznym położeniu. Zdając sobie sprawę z tego, że nowy reżim nie ma szans na przetrwanie, jeśli nie odrodzi się produkcja żywności, Lenin ogłosił Nową Ekonomiczną Politykę (NEP), zezwalając na zawieranie transakcji rynkowych w rolnictwie i pozwalając chłopom na zatrzymywanie zysków z nich płynących.

Partia bolszewicka była podzielona. Lew Trocki, reprezentujący lewe skrzydło, uwa-

żał, że NEP była niczym więcej niż krokiem wstecz ku kapitalizmowi. Wspierał go doskonały ekonomista samouk, Jewgienij Preobrażeński. Twierdził on, że jeśli gospodarka sowiecka ma się rozwijać, to powinna więcej inwestować w przemysł. Według niego bardzo trudno było jednak podnieść poziom takich inwestycji, ponieważ praktycznie cała nadwyżka wypracowana w gospodarce (to znaczy wszystko ponad to, co absolutnie konieczne dla przeżycia ludności), znajdowała się pod kontrolą chłopów, bo gospodarka miała w większości charakter rolniczy. Dlatego, rozumował, należało znieść własność prywatną na wsi, tak by cała dająca się zainwestować nadwyżka mogła zostać pochłonięta w wyniku zaniżenia cen wyrobów rolniczych. Nadwyżkę tę należałoby potem skierować do sektora przemysłowego, a władze realizujące plany dopilnowałyby, żeby została w całości zainwestowana. W krótkim okresie taki ruch doprowadziłby do obniżenia standardów życia, zwłaszcza rolników, ale w długim okresie zyskaliby wszyscy, bo prowadziłby do maksymalizacji inwestycji, a zatem i potencjału wzrostu całej gospodarki.

Prawe skrzydło partii, reprezentowane przez takie osoby jak Józef Stalin czy Mikołaj Bucharin – niegdysiejszy najlepszy przyjaciel i intelektualny rywal Preobrażeńskiego – wzywało do realizmu. Tłumaczyli oni, że choć zezwolenie na istnienie własności prywatnej ziemi i trzody na wsiach nie było do końca „komunistyczne”, to nie można było sobie pozwolić na zrażenie do siebie chłopów, biorąc pod uwagę, że stanowili oni większość w społeczeństwie. Zdaniem Bucharina nie było innego wyjścia, jak „zmierzać ku socjalizmowi na grzbiecie chłopskiej szkapę”. W latach 20. przez większość czasu przewagę miała prawa strona. Preobrażeński był coraz bardziej marginalizowany, a w 1927 roku został zmuszony do wyjazdu z kraju.

Jednak w roku 1928 wszystko się zmieniło. Stalin, gdy został dyktatorem, sięgnął po pomysły swoich rywali i wprowadził w życie strategię Preobrażeńskiego. Skonfiskował ziemię kułakom, bogatym rolnikom i wprowadził kontrolę państwa nad całą wsią przez kolektywizację rolnictwa. Ziemie skonfiskowane kułakom zostały przekształcone w gospodarstwa państwowe (sowchozy), natomiast drobni rolnicy zmuszeni zostali do przystąpienia do spółdzielni lub gospodarstw skolektywizowanych (kołchozów), z zachowaniem symbolicznego prawa własności.

Stalin nie podążał ściśle za rekomendacjami Preobrażeńskiego. Wieś potraktował raczej łagodnie, nie wyciskając z rolników maksimum. Zamiast tego narzucił pracownikom przemysłowym płace poniżej minimum egzystencji, co zmusiło kobiety mieszkające w miastach do wstąpienia w ich szeregi, by ich rodziny mogły przetrwać.

Strategia Stalina realizowana była ogromnym kosztem. Miliony ludzi opierających się kolektywizacji – lub o to oskarżonych – skończyły w obozach pracy. Załamała się produkcja rolna, co było spowodowane gwałtownym spadkiem liczby zwierząt pociągowych – zabijanych przez spodziewających się konfiskaty właścicieli albo padających w wyniku niedoborów paszy, powstałych wskutek przymuszania rolników do wysyłania zboża do miast. W rezultacie nastąpił wielki głód, który w latach 1932–1933 pochłonął miliony istnień ludzkich.

Ironia tej sytuacji polega na tym, że gdyby Stalin nie przyjął strategii Preobrażeńskiego, ZSRR nie byłby w stanie tak szybko zbudować bazy przemysłowej, dzięki której zdołano odeprzeć nazistowską inwazję na froncie wschodnim podczas II wojny światowej.

wej. Jak na ironię więc, mieszkańcy Europy Zachodniej zawdzięczają wolność ultralewicowemu sowieckiemu ekonomiście – Preobrażeńskiemu.

Dlaczego tyle się rozwodzę o zapomnianym rosyjskim marksistowskim ekonomiście sprzed prawie wieku? Dlatego, że istnieje uderzająca paralela między strategią Stalina (czy raczej Preobrażeńskiego) i strategią dzisiejszych polityk wspierania bogatych, głoszoną przez wolnorynkowych ekonomistów.

Kapitałiści kontra robotnicy

Od XVIII wieku liberałowie w całej Europie zaczęli atakować system feudalny, w którym ludzie rodzili się w określonym „stanie” i w nim pozostawali do końca swojego życia. Liberałowie tłumaczyli, że ludzie powinni być nagradzani ze względu na swoje osiągnięcia, a nie urodzenie (zob. [Rzecz 20](#)).

Oczywiście byli to liberałowie XIX-wieczni, mieli więc poglądy, które mogą budzić wątpliwości dzisiejszych liberałów (najmniej może amerykańskich, którzy w Europie nazywani są raczej centrolewicą). Przede wszystkim przeciwni byli demokracji. Uważali, że przyznanie prawa głosu biednym mężczyznom – kobiet nawet nie brano pod uwagę, uznając, że brak im pełni zdolności umysłowych – zniszczyłoby kapitalizm. Dlaczego tak sądzili?

XIX-wieczni liberałowie wierzyli, że kluczem do akumulacji majątku, a zatem i rozwoju gospodarczego, była abstynencja. Zebrawszy owoce swojej pracy, ludzie powinni odmówić sobie natychmiastowej gratyfikacji i – jeśli chcą gromadzić majątek – zainwestować. Według tego światopoglądu biedni byli biedni, bo brakowało im siły charakteru, by praktykować taką abstynencję. Zatem jeśli dostaliby prawo do udziału w wyborach, domagaliby się maksymalizacji bieżącej konsumpcji, a nie inwestycji, nakładając podatki na bogatych, a następnie konsumując je. Dzięki temu w krótszym okresie sytuacja biednych poprawiłaby się, ale w długim straciliby z powodu ograniczenia inwestycji, a zatem i wzrostu.

Liberałów wspierali w tym względzie ekonomiści klasyczni, na czele z najzdolniejszym z nich, XIX-wiecznym brytyjskim ekonomistą, Davidem Ricardo. W odróżnieniu od dzisiejszych liberalnych ekonomistów, klasycy nie postrzegali gospodarki kapitalistycznej jako złożonej z jednostek. Wierzyli, że ludzie należą do różnych klas – kapitalistów, robotników oraz posiadaczy ziemi – i zachowują się stosownie do swojej klasy. Najważniejsza międzyklasowa różnica w zachowaniu polegała na tym, że kapitałiści inwestowali (praktycznie) cały swój dochód, podczas gdy pozostałe klasy – robotnicza i właściciele ziemscy – konsumowali go. Opinie były podzielone co do obszarników. Niektórzy, jak Ricardo, postrzegali ich jako klasę konsumującą, która stała na przeszkodzie akumulacji kapitału, podczas gdy inni, jak Thomas Malthus, uważali, że ich konsumpcja pomaga klasie kapitalistów, tworząc dodatkowy popyt na ich produkty. Była jednak zgoda co do robotników: wydawali całe swoje wynagrodzenie, więc jeśli otrzymywaliby większą część dochodu narodowego, spadłoby inwestycje, a zatem spowolniłoby także wzrost gospodarczy.

W tym właśnie miejscu gorliwi wolnorynkowcy, jak Ricardo, spotykają ultralewicow-

wych komunistów jak Preobrażeński. Mimo pozornych różnic między nimi, obaj wierzyli, że dająca się zainwestować nadwyżka powinna być skoncentrowana w rękach inwestora – klasy kapitalistycznej według Ricardo i władzy planującej według Preobrażeńskiego – aby w długim okresie zmaksymalizować wzrost. To właśnie mają na myśli ludzie, gdy mówią: „zanim będziesz mógł redystrybuować bogactwo, najpierw musisz je wytworzyć”.

Upadek i powrót polityki wspierania bogatych

Na przełomie XIX i XX wieku spełniły się najgorsze obawy liberałów – większość krajów europejskich i tak zwane „zachodnie odrośla” (USA, Kanada, Australia i Nowa Zelandia) objęły prawem wyborczym biednych (oczywiście tylko mężczyzn). W rezultacie nie nastąpiło ani drakońskie opodatkowanie bogatych, ani upadek kapitalizmu. W pierwszych dekadach po wprowadzeniu powszechnego głosowania mężczyzn wydatki na cele społeczne wzrosły w niewielkim stopniu, podobnie jak opodatkowanie bogatych – biedni nie byli aż tak niecierpliwi.

Poza tym okazało się, że budzące grozę nadmierne opodatkowanie bogatych, gdy faktycznie zaczęło być wprowadzane, nie zniszczyło kapitalizmu. W rzeczywistości jeszcze go wzmocniło. Po II wojnie światowej nastąpił szybki wzrost podatków progresywnych i wydatków socjalnych w większości bogatych krajów kapitalistycznych. Pomimo tego (a raczej po części dzięki temu – zob. [Rzecz 21](#)) okres między rokiem 1950 a 1973 był czasem najszybszego wzrostu gospodarczego w tych krajach, zwanym „złotą erą kapitalizmu”. Przed złotą erą dochód na głowę mieszkańca w bogatych gospodarkach kapitalistycznych wzrastał w tempie 1–1,5 procent rocznie. W czasie złotej ery, w USA i Wielkiej Brytanii rósł w tempie 2–3 procent, 4–5 procent w Europie Zachodniej i 8 procent w Japonii. Od tamtego czasu kraje te nigdy nie rozwijały się szybciej.

Kiedy jednak w połowie lat 70. wzrost w bogatych krajach kapitalistycznych przyhamował, wolnorynkowcy odkurzyli swoją XIX-wieczną retorykę i udało im się przekonać pozostałych, że winnym spowolnienia było ograniczanie części dochodów, która trafiała do klasy inwestującej.

Od lat 80. w wielu z tych krajów (choć nie we wszystkich) prawie nieprzerwanie rządzą ci, którzy wspierali redystrybucję dochodu w górę. Nawet niektóre tak zwane partie lewicowe, jak Nowi Laburzyści Tony’ego Blaira czy amerykańscy Demokraci za Billa Clintona, otwarcie promowali tego rodzaju strategię. Punktem kulminacyjnym było wprowadzenie reformy socjalnej przez Clintona, który ogłosił, że pragnie przynieść „kres państwu dobrobytu, jakie znamy”.

Ostatecznie odchudzenie państwa dobrobytu okazało się trudniejsze niż pierwotnie sądzono (zob. [Rzecz 21](#)). Ograniczono jednak jego rozrost, pomimo strukturalnej presji na zwiększenie wydatków z powodu starzenia się społeczeństw, które pociągało za sobą rosnące koszty emerytur, rent, opieki zdrowotnej i w ogóle wzrost wydatków na potrzeby osób starszych.

Co istotniejsze, w większości krajów stosowano również wiele instrumentów mających na celu redystrybucję dochodu w kierunku od biednych do bogatych. Wprowadzo-

no ulgi podatkowe dla bogatych, obniżono najwyższe stawki podatkowe. Deregulacje finansowe stworzyły ogromne możliwości zarabiania na spekulacji i wypłacania astronomicznych wynagrodzeń wysokim menadżerom i finansistom (zob. [Rzeczy 2 i 22](#)). Deregulacja w innych dziedzinach umożliwiła firmom wytwarzanie większych zysków, między innymi dlatego, że miały one dzięki niej większą swobodę wykorzystywania pozycji monopolisty, zatrucia środowiska i łatwiej mogły po prostu wyzyskiwać pracowników. Przyspieszona liberalizacja handlu i rosnące inwestycje zagraniczne – a przynajmniej realne zagrożenie nimi – wywierały również presję na obniżkę płac.

W konsekwencji w większości bogatych krajów wzrosły nierówności dochodowe. Według raportu MOP (Międzynarodowej Organizacji Pracy), *The World of Work 2008*, z dwudziestu rozwiniętych gospodarek – dla których dostępne były dane – nierówności dochodowe w latach 1990–2000 wzrosły w szesnastu z nich, a wśród pozostałych czterech znaczący spadek odnotowano jedynie w Szwajcarii³. W tym samym okresie nierówności dochodowe w USA – które w porównaniu z pozostałymi bogatymi krajami i tak były już największe – wzrosły do poziomu charakterystycznego dla niektórych krajów Ameryki Południowej, jak Wenezuela czy Urugwaj. Względnie duży wzrost nierówności zanotowano również w krajach takich jak Finlandia, Szwecja i Belgia, ale tam ich poziom był wyjątkowo niski uprzednio – może nawet zbyt niski w Finlandii, przy czym redystrybucja dochodów była tu bardziej równomierna niż w wielu byłych krajach socjalistycznych.

Według Economic Policy Institute (EPI), waszyngtońskiego centrolewicowego think tanku, w latach 1976–2006 (najświeższe dostępne dane), pierwszy procent najlepiej zarabiających Amerykanów więcej niż podwoił swój udział w dochodzie narodowym – z 10 do 22,9 procent. 0,1 procent najbogatszych poradził sobie jeszcze lepiej, zwiększając swój udział w dochodzie narodowym ponad trzykrotnie – z 3,5 w 1976 do 11,6 procent w 2006 roku⁴. Stało się tak przede wszystkim na skutek ogromnego wzrostu płac kadry zarządzającej w USA. Jak bardzo był on nieuzasadniony, okazało się po wybuchu kryzysu finansowego w 2008 roku (zob. [Rzecz 14](#)).

Wśród 65 krajów rozwijających się lub uprzednio socjalistycznych, których dane uwzględnił przywoływany raport MOP, w tym samym okresie wzrost nierówności dochodowych wystąpił w 45. Choć udział krajów rozwijających się i doświadczających rosnących nierówności był mniejszy niż w przypadku krajów bogatych, to wiele z nich już uprzednio miało nierówności na bardzo wysokim poziomie, zatem ich dalszy wzrost miał nawet gorsze skutki niż w krajach bogatych.

Woda, która nie skapuje

Ta redystrybucja dochodu na rzecz bogatych mogłaby być uzasadniona, gdyby doprowadziła do przyspieszonego wzrostu gospodarczego. Rzeczywistość wygląda jednak tak, że od czasu wprowadzenia neoliberalnych reform działających na korzyść bogatych, wzrost wyhamował. Według danych Banku Światowego w latach 60. i 70. gospodarka światowa rosła w kategoriach dochodu *per capita* w tempie 3 procent rocznie, podczas gdy od lat 80. było to 1,4 procent rocznie (w latach 1980–2009).

Mówiąc krótko, począwszy od lat 80. zaczęliśmy przyznawać bogatym większy kawałek tortu w nadziei, że w dłuższym okresie wytworzą oni większy dobrobyt, przyczyniając się bardziej do powiększenia całości tortu niż byłoby to możliwe bez takiej polityki. Bogaci rzeczywiście mają większy kawałek, ale w praktyce doprowadzili do *s p o l n i e n i a* tempa rozrastania się tortu.

Problem polega na tym, że skupienie dochodu w rękach inwestora – czy będzie to klasa kapitalistyczna, czy stalinowska władza planująca – nie przyspieszy wzrostu, jeśli inwestor nie będzie dokonywał większych inwestycji. Kiedy Stalin skoncentrował dochód w Gosplanie, Państwowym Komitecie Planowania, istniała przynajmniej gwarancja, że zostanie on przekształcony w inwestycje (choć ich produktywność mogła cierpieć z powodu działania takich czynników jak trudności planistyczne czy problemy związane z motywacją do pracy – zob. [Rzecz 19](#)). Gospodarki kapitalistyczne nie dysponują takim mechanizmem. I rzeczywiście, inwestycje – jako część produkcji narodowej – mimo rosnących od lat 80. nierówności, spadły we wszystkich państwach grupy G-7 (USA, Japonia, Niemcy, Wielka Brytania, Włochy, Francja i Kanada) i w większości krajów rozwijających się (zob. [Rzeczy 2 i 6](#)).

Nawet gdyby redystrybucja dochodu na rzecz bogatszych prowadziła do wytworzenia większego dobrobytu (a powtarzam, *w c a l e t a k n i e b y ł o*), nie ma gwarancji, że biedni na tym skorzystają. Jeśli wzbogacą się najzamożniejsi, to ten dodatkowy dochód może w końcu zacząć „skapywać” i działać na korzyść biednych. Ale nie jest to wcale oczywisty wniosek.

Skapywanie nie jest rzecz jasną ideą całkowicie głupią. Nie możemy oceniać wpływu redystrybucji dochodów tylko po natychmiastowych jej skutkach, niezależnie od tego, na jak złe czy dobre by one nie wyglądały. Kiedy bogaci ludzie mają więcej pieniędzy, mogą przeznaczać je na inwestycje. W tym wypadku efektem nierównej dystrybucji dochodów będzie bezwzględny wzrost dochodu dla wszystkich, choć nie wszyscy otrzymają równy kawałek tortu.

Problem w tym, że do skapywania zazwyczaj nie dochodzi, jeśli pozostawić je siłom rynku. Na przykład według EPI w latach 1986–2006 91 procent wzrostu dochodu USA trafiło do 10 procent najbogatszych Amerykanów, w tym 59 procent tego wzrostu przypadło w udziale 1 procentowi najbogatszych. Dla porównania, w krajach uchodzących za silne państwa opiekuńcze jest znacznie łatwiej rozdysponować korzyści z przyrostu, który został osiągnięty na skutek redystrybucji na rzecz bogatych (jeśli ta zachodzi) dzięki podatkom i świadczeniom. Jeszcze przed opodatkowaniem i wypłatą świadczeń rozkład dochodu w Belgii czy Niemczech jest w rzeczywistości mniej równomierny niż w Stanach Zjednoczonych, zaś w Szwecji i Holandii kształtuje się mniej więcej na podobnym poziomie⁵. Innymi słowy, potrzebujemy pompy w postaci *p a ń s t w a o p i e k u ń c z e g o*, żeby sprawić, by woda skapywała z góry w dowolnie znaczących ilościach.

Istnieje ponadto wiele powodów, by wierzyć, że redystrybucja na rzecz biednych może pomóc wzrostowi, jeśli dokona się jej w odpowiedni sposób i w odpowiednim czasie. Na przykład w sytuacji spowolnienia gospodarczego, takiego jak obecne, najlepszym sposobem na pobudzenie gospodarki jest redystrybucja dochodu na korzyść biedniejszych, bo zazwyczaj wydają oni większą część swoich dochodów na konsumpcję.

Efekt pobudzenia gospodarki w wyniku przeznaczenia jednego miliarda na wydatki społeczne będzie większy niż efekt oddania tej sumy bogatym w postaci ulg podatkowych. Poza tym, jeśli płace nie utkną na lub poniżej poziomu zapewniającego jedynie minimum egzystencji, dodatkowy dochód może zachęcić pracowników do inwestowania w edukację i zdrowie, co może podnieść ich produktywność, a zatem i wzrost gospodarczy. Co więcej, wyższa równość dochodowa może sprzyjać spokojowi społecznemu, redukując liczbę strajków pracowniczych i przestępstw, co z kolei może pobudzić inwestycje, dzięki ograniczeniu ryzyka wystąpienia zakłóceń w procesie produkcyjnym, a zatem i w procesie tworzenia dobrobytu. Wielu badaczy uważa, że taki mechanizm zadziałał w czasie złotej ery kapitalizmu, kiedy mieliśmy do czynienia z niskimi nierównościami dochodowymi, a zarazem szybkim wzrostem.

Wziąwszy to wszystko pod uwagę, nie ma powodów, by zakładać, że redystrybucja dochodu na korzyść bogatych przyspieszy inwestycje i wzrost. Ogólnie rzecz biorąc, jak dotąd tak się nie działo. Nawet kiedy wzrost przyspiesza, to „skapuje” w bardzo ograniczonym zakresie, jeśli pozostawić ten proces działaniu sił rynkowych. Dowód na to leży w porównaniu, o jakim pisałem wyżej – USA do innych bogatych krajów o rozbudowanych mechanizmach państwa opiekuńczego.

Uczynienie bogatych bogatszymi nie sprawi, tak po prostu, że reszta z nas również się wzbogaci. Jeśli przekazanie bogatym większej części dochodu ma być korzystne dla reszty społeczeństwa, to bogatych trzeba po prostu zmusić – za pomocą narzędzi polityki gospodarczej (na przykład ulg podatkowych przyznawanych w wysokości uzależnionej od wielkości inwestycji) – by zadbali o większe inwestycje, a zatem i szybszy wzrost. Następnie należy podzielić jego owoc za pomocą takich mechanizmów jak instrumenty państwa opiekuńczego.

Rzecz 14

Amerykańscy menadżerowie zarabiają za dużo

Co ci mówią

Niektórzy ludzie zarabiają dużo więcej niż inni. Zwłaszcza w USA firmy płacą swoim najwyższym menadżerom tyle, że niektórym wydaje się to wręcz nieprzyzwoite. Tego jednak domagają się siły rynku. Ponieważ liczba ludzi obdarzonych talentem jest ograniczona, po prostu trzeba płacić duże sumy, jeśli chce się pozyskać tych najlepszych. Z punktu widzenia wielkiej korporacji, która obraca miliardami dolarów, zdecydowanie opłaca się zapłacić dodatkowe miliony albo nawet dziesiątki milionów dolarów osobie najbardziej utalentowanej. Jej zdolność podejmowania decyzji – w porównaniu do odpowiedników w konkurencyjnych korporacjach – przyniesie firmie dodatkowe setki milionów dochodu. Niezależnie od tego, jak niesprawiedliwe mogą się wydawać takie poziomy wynagrodzenia, nie powinniśmy być zawistni i złośliwi, próbując sztucznie je ograniczać. Próby takie przyniosłyby po prostu efekt przeciwny do zamierzonego.

Czego ci nie powiedzą

Amerykańscy menadżerowie są przeceniani i to pod więcej niż tylko jednym względem. Po pierwsze, zarabiają zbyt dużo w porównaniu ze swoimi poprzednikami. W kategoriach względnych (to znaczy jako procent przeciętnego wynagrodzenia) dzisiejsi amerykańscy CEO [*chief executive officer*]⁶ zarabiają około dziesięciu razy więcej niż ich poprzednicy w latach 60., mimo że tamci zarządzali firmami, które w kategoriach względnych odnosiły znacznie większe sukcesy niż współczesne amerykańskie firmy. Menadżerowie w USA również zarabiają za dużo w porównaniu ze swoimi odpowiednikami w innych bogatych krajach. W zależności od sposobu pomiaru i kraju odniesienia – nawet do dwudziestu razy więcej niż ich konkurenci, kierujący porównywalnymi firmami. Amerykańscy menadżerowie nie tylko za dużo zarabiają, ale są też nadmiernie chronieni w tym sensie, że nie są karani za słabe wyniki. To wszystko nie jest, jak twierdzi wielu, efektem działania sił rynkowych. Klasa menadżerska w USA zdobyła tak wielką władzę w sensie ekonomicznym, politycznym i ideologicznym, że jest w stanie manipulować siłami, które określają wysokość płac w tej branży.

Wynagrodzenie menadżerów i polityka zawiści klasowej

Przeciętne wynagrodzenie dyrektora generalnego (CEO) w USA jest 300–400 razy wyższe niż przeciętne wynagrodzenie pracownika (płaca plus dodatki). Niektórzy ludzie

z tego powodu bardzo ubolewają. Często przywołuje się na przykład Baracka Obamę, prezydenta USA, krytykującego zbyt wysokie, jego zdaniem, płace menadżerów.

Wolnorynkowi ekonomiści nie widzą w tych różnicach wynagrodzeń nic złego. Jeśli CEO zarabia 300 razy więcej niż przeciętny pracownik, to – jak twierdzą – dlatego, że wytwarza 300 razy więcej wartości dodanej. Jeśli ktoś nie wykazuje się taką produktywnością, która uzasadniałaby wysokość jego wynagrodzenia, to siły rynkowe rychło sprawią, że zostanie zwolniony (zob. [Rzecz 3](#)). Ci, którzy podnoszą kwestię nadmiernych wynagrodzeń, jak Obama, to populiści, wikłający się w politykę zawiści klasowej. Dopóki ci mniej produktywni nie zaakceptują – twierdzą wolnorynkowcy – że ludziom trzeba płacić stosownie do ich produktywności, dopóty kapitalizm nie będzie funkcjonował jak należy.

Można by w zasadzie się z tym zgodzić, gdyby zostawić na boku jeden mały szczegół – fakty.

Nie dyskutuję z poglądem, że niektórzy ludzie są bardziej produktywni od innych i powinni zarabiać więcej, czasem znacznie więcej (choć nie powinni być przesadnie z siebie dumni – zob. [Rzecz 3](#)). Chodzi o to, czy aktualny poziom tej różnicy jest po prostu uzasadniony.

Bardzo trudno dokładnie określić wysokość wynagrodzenia kadry zarządzającej. Po pierwsze, w wielu krajach sumy te nie są chętnie ujawniane. Chcąc poznać całkowitą wartość wynagrodzenia, a nie tylko wysokość pensji, musimy dodać do niej opcje na zakup akcji. Dają one odbiorcy prawo zakupu w przyszłości określonej liczby akcji, nie mają zatem dokładnej wartości i trzeba ją oszacować. W zależności od metodologii stosowanej do takiego szacunku wycena może znacząco się różnić.

Jak już wspomniałem, uwzględniając powyższe zastrzeżenie, wynagrodzenie CEO w latach 60. i 70. było 30 do 40 razy wyższe niż przeciętne wynagrodzenie pracownika. Od początku lat 80. proporcje te szybko rosły, osiągając wartość 100 do 1 na początku lat 90. i 300–400 do 1 w pierwszej dekadzie XXI wieku.

Zestawmy to ze zmianami w wynagrodzeniu amerykańskiego pracownika. Według Economic Policy Institute (EPI), waszyngtońskiego centrolewicowego think tanku, przeciętne wynagrodzenie za godzinę pracy w USA w dolarach w 2007 roku (uwzględnivszy inflację) wzrosło z 18,9 w 1973 do 21,34 w 2006 roku. Oznacza to 13-procentowy wzrost w ciągu trzydziestu trzech lat, czyli około 0,4 procent rocznie⁷. Wygląda to jeszcze gorzej, jeśli spojrzymy na całościowe wynagrodzenie (płace plus świadczenia). Nawet jeśli weźmiemy pod uwagę tylko okresy wzrostu po spowolnieniach gospodarczych (przyjmując, że wynagrodzenie spada w czasie recesji), to średnie wynagrodzenie rosło w latach 1983–1989 w tempie 0,2 procent, w latach 1992–2000 w tempie 0,1, a między rokiem 2002 i 2007 nie rosło wcale⁸.

Innymi słowy, wynagrodzenia pracowników w USA od połowy lat 70. praktycznie stoją w miejscu. Nie znaczy to oczywiście, że Amerykanie od tamtego czasu nie doświadczyli w ogóle podniesienia poziomu życia. W odróżnieniu od wynagrodzenia poszczególnych pracowników, wzrósł bowiem dochód rodziny. Stało się tak dlatego, że w coraz większej liczbie rodzin pracują dwie osoby.

Jeśli zawierzylibyśmy logice rynku, mówiącej, że ludzie zarabiają stosownie do wnie-sionego przez siebie wkładu, to wzrost relatywnego wynagrodzenia CEO z 30–40-wielo-

krotności przeciętnej płacy (która nie zmieniła się zbyt wiele) do jej 300–400-krotności oznaczałoby, że amerykańscy CEO stali się dziesięć razy bardziej produktywni (w kategoriach względnych) niż byli w latach 60. i 70. Czy to prawda?

Przeciętna jakość amerykańskich menadżerów może podniosła się dzięki lepszemu wykształceniu i wyszkoleniu, ale czy naprawdę jest możliwe, żeby byli oni dziesięć razy lepsi niż przedstawiciele poprzedniego pokolenia? Biorąc pod uwagę tylko ostatnie dwadzieścia lat, od kiedy wykładam w Cambridge, mam poważne wątpliwości, czy amerykańscy studenci, którzy do nas trafiają (potencjalni kandydaci na CEO), są od trzech do czterech razy lepsi dzisiaj, niż gdy zacząłem wykładać na początku lat 90. A właśnie tak powinno być, jeśli względne wynagrodzenie CEO podnosiło się jedynie z powodu rosnącej jakości menadżerów: w tym czasie wzrosło ono z sumy stanowiącej stukrotność przeciętnej płacy do sumy 300–400 razy od niej wyższej.

Popularne wyjaśnienie ostatniego gwałtownego wzrostu tych względnych płac jest takie, że firmy stały się większe, a zatem wzrosło znaczenie działań ich dyrektorów generalnych.

Według popularnego przykładu wykorzystanego przez profesora Roberta H. Franka z Cornell University w szeroko cytowanym tekście opublikowanym w „New York Timesie”, jeśli jakaś firma zarabia 10 mld dolarów, to kilka lepszych decyzji podjętych przez lepszego CEO z łatwością może podnieść te zarobki o 30 milionów⁹. A zatem – tak brzmi niewyrażone wprost przesłanie – czymże jest kolejne 5 milionów wynagrodzenia dla CEO, skoro zarobi on dla firmy dodatkowe 30 milionów?

Jest w tym argumencie pewna logika. Ale jeśli rosnąca wielkość firmy ma być głównym wytłumaczeniem inflacji wynagrodzeń CEO, to dlaczego rozpoczęła się ona nagle w latach 80., skoro amerykańskie firmy rozwijały się przecież przez cały czas?

Poza tym ten sam argument, przynajmniej do pewnego stopnia, powinien stosować się do pracowników. Współczesne korporacje funkcjonują w oparciu o skomplikowane podziały pracy i współpracy, zatem pogląd, że działalność CEO jest jedyną istotną rzeczą dla wyników firmy, jest naprawdę mylący (zob. [Rzecz 3](#) i [15](#)). Kiedy firma się rozrasta, rosną też możliwości pracowników w zakresie działania na rzecz firmy albo na jej niekorzyść, dlatego coraz ważniejsze staje się zatrudnianie ludzi coraz lepszych. W przeciwnym razie, do czego byłyby potrzebne firmom te wszystkie działy HR?

Co więcej, jeśli rosnące znaczenie decyzji najwyższych menadżerów jest głównym wyjaśnieniem inflacji ich pensji, to dlaczego CEO w Japonii i Europie, którzy zarządzają podobnie dużymi firmami, zarabiają ułamek tego, co Amerykanie? Według EPI w 2005 roku prezesi firm szwajcarskich i niemieckich zarabiali odpowiednio 64 i 55 procent tego, co ich amerykańscy odpowiednicy. Szwedzi i Holendrzy zaledwie około 44 i 40 procent amerykańskiej pensji, Japończycy nędzne 25 procent. Przeciętne wynagrodzenia CEO w trzynastu bogatych krajach poza USA wynosiło ledwie 44 procent poziomu wynagrodzeń amerykańskich¹⁰.

Te liczby tak naprawdę silnie zaniżają poziom międzynarodowych różnic w wynagrodzeniu CEO, bo nie biorą pod uwagę opcji na zakup akcji, których wartość w USA jest zazwyczaj o wiele wyższa niż w innych krajach. Inne dane EPI sugerują, że wynagrodzenia amerykańskich CEO – gdy doliczy się do nich wartości opcji na zakup akcji – mogą być z łatwością trzy do czterech, a może nawet pięć do sześciu, razy wyższe niż

przed doliczeniem, choć trudno dokładnie oszacować te wielkości. Oznacza to, że jeśli doliczymy opcje, to wynagrodzenie japońskiego dyrektora generalnego (zawierające mały, jeśli jakkolwiek, komponent opcyjny) mogłoby wynosić nawet ledwie 5, a nie 25 procent wynagrodzenia CEO w USA.

Skoro więc amerykańscy CEO warci są od dwóch (w porównaniu do szwajcarskich i bez uwzględnienia opcji) do dwudziestu razy więcej niż ich zagraniczni odpowiednicy, to jak to się dzieje, że firmy, którymi oni zarządzają, przegrywają w wielu branżach z rywalami z Europy i Japonii?

Mógłbyś w tym miejscu powiedzieć, że japońscy i europejscy CEO pracują za niższe wynagrodzenie niż amerykańscy, bo w ich krajach niższy jest ogólny poziom płac. Jednak wynagrodzenia w Japonii i krajach europejskich są praktycznie na tych samych poziomach co w USA. Przeciętna płaca w trzynastu analizowanych przez EPI krajach wynosiła w 2005 roku 85 procent płacy amerykańskiej. Japońscy pracownicy uzyskiwali 91 procent sumy, którą otrzymywali pracownicy w USA, natomiast ich prezesi tylko 25 procent sumy, jaką zarabiali prezesi w USA (nie licząc opcji na zakup akcji). Szwajcarscy i niemieccy pracownicy zarabiają więcej niż amerykańscy (130 i 106 procent), a ich CEO jedynie 55 i 64 procent tego, co ich amerykańscy odpowiednicy (znów – nie uwzględniając opcji na akcje, które w USA są znacznie bardziej wartościowe)¹¹.

Wszystko wskazuje zatem na to, że amerykańscy menadżerowie są przepłacani. Amerykański pracownik zarabia jedynie około 15 procent więcej niż jego odpowiednik w innych rozwiniętych krajach, natomiast amerykański CEO co najmniej dwa razy więcej (w porównaniu z menadżerami szwajcarskimi i nie licząc opcji), a możliwe, że nawet dwadzieścia razy więcej (w porównaniu z menadżerami japońskimi i z uwzględnieniem wartości opcji) niż ich odpowiednicy w porównywalnych krajach. Mimo to amerykańscy prezesi zarządzają firmami, które nie są lepsze, a często bywają gorsze, niż ich japońscy czy europejscy konkurenci.

Orzeł – wygrywam, reszka – przegrywasz

W USA (i Wielkiej Brytanii, która jest na drugim miejscu pod względem stosunku płacy CEO do płacy pracownika) pakiety kompensacyjne najwyższych menadżerów są tendencyjne. Nie dość, że menadżerowie zarabiają za dużo, to jeszcze nie są karani za złe zarządzanie. Najgorsze, co może im się przytrafić, to to, że mogą wylecieć z aktualnej pracy, ale prawie zawsze towarzyszy temu olbrzymia odprawa. Czasem wyrzuceni prezesi dostają nawet więcej, niż wymaga tego ich umowa. Według ekonomistów Bebchuka i Frieda, „kiedy prezes firmy Mattel, pani Jill Barad, zrezygnowała ze stanowiska pod przymusem (w 2000 roku), zarząd darował jej dług wartości 4,2 miliona dolarów, przyznał dodatkowe 3,3 miliona w gotówce na pokrycie podatków za darowanie innego długu i nadał jej prawo własności do opcji, które były częścią jej planu emerytalnego. Te nieuzasadnione korzyści stanowiły dodatek do tych, które wynikały z umowy o pracę – odprawa w wysokości 26,4 miliona dolarów i świadczenia emerytalne opiewające na sumę ponad 700 000 dolarów rocznie”¹².

Czy powinno nas to obchodzić? Nie bardzo – powiedzieliby ekonomiści wolnorynko-

wi. Jeśli niektóre firmy są tak głupie, żeby wypłacać darmowe świadczenia prezesom, którzy ponieśli porażkę – powiedzą – to niech to robią. Przegrają w konkurencji z bardziej bezwzględnyimi firmami, które nie wikłają się w takie niedorzeczności. Jeśli zatem istnieją jakieś kiepsko zaprojektowane programy kompensacyjne, to w końcu zostaną one wyeliminowane przez konkurencyjną presję rynku.

Wydaje się to możliwe. Konkurencja działa na rzecz eliminowania nieskutecznych praktyk – czy będą to przestarzałe maszyny do produkcji tekstyliów, czy też złe systemy wynagrodzeń menadżerów. Dowodem na to jest fakt, że amerykańskie i brytyjskie firmy przegrywają z zagranicznymi konkurentami, którzy generalnie stosują znacznie lepsze systemy motywacyjne dla menadżerów.

Dużo jednak czasu upłynie, zanim proces ten wyeliminuje złe praktyki w wynagradzaniu menadżerów (w końcu trwa to już kilkadziesiąt lat). Zanim GM zbankrutował, już przynajmniej od trzydziestu lat było wiadomo, że zmierza ku upadkowi. Nikt jednak nie zrobił nic, aby pakiety wynagrodzeń najwyższych menadżerów w firmie bardziej przypominały te z połowy XX wieku, kiedy firma dominowała na świecie (zob. [Rzecz 18](#)).

Pomimo tego niewiele robi się w kierunku poddania kontroli nadmiernych i tendencyjnych (porażka nie pociąga za sobą kary) pakietów wynagrodzeń kadry zarządzającej, bo klasa menadżerów w USA i Wielkiej Brytanii urosła w wielką potęgę – także dzięki grubym czekom, otrzymywanym przez jej przedstawicieli na przestrzeni ostatnich dekad. Zaczęli oni kontrolować zarządy, zasiadając w kilku na raz, i manipulując informacjami przekazywanymi niezależnym dyrektorom. W rezultacie niewiele zarządów kwestionuje poziom i strukturę wynagrodzenia menadżerów, ustalone przez CEO. Wysokie i rosnące wypłaty dywidend również zadowolają udziałowców (zob. [Rzecz 2](#)). Wzmocniwszy swoją pozycję ekonomiczną, klasa menadżerska zdobyła ogromny wpływ na sferę polityki, wpływ obejmujący także rzekomo takie centrolewicowe partie jak brytyjska Nowa Partia Pracy czy amerykańska Partia Demokratyczna. Szczególnie w USA wielu CEO z prywatnego sektora trafia na stanowiska ministerialne w rządzie. Co najważniejsze, wykorzystali oni swoje wpływy gospodarcze i polityczne do popularyzacji ideologii wolnorynkowej, zgodnie z którą to co jest, musi trwać, bo jest to najbardziej efektywne.

Potęga klasy menadżerskiej ujawniła się szczególnie wyraźnie po wybuchu kryzysu finansowego w 2008 roku. Po tym, gdy jesienią 2008 rządy USA i Wielkiej Brytanii zasilły instytucje finansowe – które znalazły się w kłopotach – astronomicznymi sumami z kieszeni podatnika, niewielu menadżerów odpowiedzialnych za fatalny stan swoich instytucji poniosło karę.

To prawda, że pewna liczba CEO straciła pracę, ale niewielu tych, którzy pozostali na stanowiskach, zaakceptowało poważne cięcia w wynagrodzeniach. Obserwowaliśmy też zdecydowany i skuteczny opór wobec prób wprowadzenia przez Kongres górnego pułapu dla wynagrodzeń menadżerów w firmach zasilonych pieniędzmi podatników. Brytyjski rząd ostatecznie w ogóle nie zareagował na przyznanie świadczenia emerytalnego o wysokości 15–20 milionów funtów – co przekłada się na dochód roczny sięgający 700 000 funtów – niesławnemu byłemu szefowi RBS (Royal Bank of Scotland), sir Fredowi Goodwinowi, choć zła prasa następnie zmusiła go do zwrotu 4 milionów. To, że brytyj-

scy i amerykańscy podatnicy, którzy stali się udziałowcami wykupionych instytucji, nie mogą nawet ukarać swoich aktualnych pracowników za złe wyniki i zmusić ich do tego, by zaakceptowali bardziej racjonalne wynagrodzenia, pokazuje zakres władzy, jaką klasa menadżerska dysponuje teraz w tych krajach.

Rynki eliminują nieskuteczne praktyki, ale tylko jeśli nikt nie ma wystarczająco dużo władzy, by nimi manipulować. Co więcej, nawet jeśli w końcu zostaną one wyeliminowane, to do tego czasu nieadekwatne wynagrodzenia menadżerów wygenerują ogromny koszt dla reszty gospodarki. Menadżerowie muszą nieustannie wytwarzać dodatkowy zysk do rozdysponowania między udziałowców, tak by ci nie podejmowali tematu zbyt wysokich wynagrodzeń kadry zarządzającej (więcej na ten temat zob. [Rzecz 2](#)). Da się to zrobić wyzyskując pracowników – presją na obniżkę pensji, stosowaniem nietypowych form zatrudnienia i ograniczeniem liczby etatów. Konieczność uciszania niezadowolonych udziałowców za pomocą maksymalizacji dywidend oznacza ograniczenie inwestycji do minimum, co w długim okresie osłabia zdolności produkcyjne firmy. W połączeniu z nadmiernie wysokimi wynagrodzeniami menadżerów stawia to w niekorzystnej pozycji amerykańskie i brytyjskie firmy na rynku międzynarodowym, a w końcu generuje koszt w postaci ograniczenia zatrudnienia. Kiedy coś pójdzie nie tak na dużą skalę, jak w przypadku kryzysu z 2008 roku, podatnicy zostają zmuszeni do wykupienia upadających firm, podczas gdy menadżerowie, którzy doprowadzili do ich upadku, wychodzą z tego niemal bez szwanku.

Klasa menadżerska w USA i – w mniejszym stopniu – w Wielkiej Brytanii, ma tak wielką władzę gospodarczą, polityczną i ideologiczną, że może manipulować rynkiem, przerzucając negatywne konsekwencje swoich działań na innych ludzi. Pogląd, że to siły rynku określają optymalny poziom i strukturę wynagrodzeń menadżerów, opiera się na złudzeniu.

Rzecz 15

Ludzie w biednych krajach są bardziej przedsiębiorczy niż ludzie w krajach bogatych

Co ci mówią

Przedsiębiorczość to podstawa dynamiki gospodarczej. Bez przedsiębiorców poszukujących nowych możliwości zarabiania pieniędzy – tworzących nowe produkty w odpowiedzi na niezaspokojone potrzeby – gospodarka nie może się rozwijać. Jednym z powodów słabej dynamiki gospodarczej niektórych państw, od Francji poczynając po wszystkie kraje świata rozwijającego się, jest brak przedsiębiorczości. Jeśli wszyscy ci ludzie w biednych krajach, którzy błąkają się bez celu, nie zmienią swojej postawy i nie zaczną aktywnie szukać na rynku możliwości wytwarzania zysku, to ich kraje nie będą się rozwijać.

Czego ci nie powiedzą

Ludzie mieszkający w biednych krajach muszą być bardzo przedsiębiorczy, żeby w ogóle przetrwać. Na każdego włóczkę w kraju rozwijającym się przypada dwoje lub troje dzieci czyszczących buty i czterech lub pięciu dorosłych ulicznych handlarzy. Biedne kraje są biedne nie przez brak przedsiębiorczej energii na poziomie jednostek, ale niedostatek produktywnych technologii i rozwiniętych organizacji społecznych, zwłaszcza nowoczesnych firm. Coraz bardziej widoczny problem z mikrokredytami – bardzo małymi pożyczkami udzielanymi biednym w krajach rozwijających się, by pomóc im w zakładaniu biznesu – pokazuje ograniczenia indywidualnej przedsiębiorczości. Przedsiębiorczość, zwłaszcza w ostatnim wieku, stała się działalnością zbiorową, dlatego wątpliwość organizacji jest większą przeszkodą dla rozwoju gospodarczego niż słaby duch przedsiębiorczości poszczególnych jednostek.

Problem z Francuzami...

Byłego prezydenta USA, George'a W. Busha, ceni się za narzekanie na Francuzów. Problem z nimi polega rzekomo na tym, że nie mają w swoim języku słowa „przedsiębiorczość”. Pan Bush być może nie znał dobrze francuskiego, ale wyartykułował całkiem powszechne anglosaskie uprzedzenie wobec Francji – kraju jakoby mało dynamicznego, żyjącego przeszłością, z leniwymi pracownikami, rolnikami palącymi w proteście owce, pretensjonalnymi lewicowymi intelektualistami, wtrącającymi się we wszystko biurokratami i pompatyczną obsługą kelnerską.

Bez względu na to, czy wyobrażenie pana Busha o Francji jest słuszne, czy nie (więcej o tym wkrótce; zob. także [Rzecz 10](#)), stojący za nim pogląd, że dobrze prosperująca gospodarka potrzebuje ludzi przedsiębiorczych, jest szeroko akceptowany. Z tego punktu widzenia winą za biedę krajów rozwijających się można częściowo obarczyć brak przedsiębiorczości w tych krajach. Spójrzcie na tych wszystkich mężczyzn pijących dzisiaj jedenastą filiżankę miętowej herbaty – mówią obserwatorzy z bogatych krajów – te państwa naprawdę potrzebują więcej energii i ludzi czynu, by wyrwać się z biedy.

Każdy jednak, kto przez jakiś czas mieszkał w kraju rozwijającym się, wie, że jest on pełen przedsiębiorców. Na ulicach biednych krajów spotkasz mężczyzn, kobiety i dzieci w każdym wieku, sprzedających wszystko, co można sobie wyobrazić, a także rzeczy, o których nawet nie pomyślałabyś, że można je kupić. W wielu biednych krajach można nabyć miejsce w kolejce do wydziału wizowego ambasady USA (od zawodowych kolejkowiczów), usługę „pilnuj mojego samochodu” (oznaczającą: „powstrzymaj się przed jego zniszczeniem”) na ulicznych parkingach, prawo do postawienia stoiska z jedzeniem na konkretnym rogu (prawdopodobnie od skorumpowanego szefa lokalnej policji), a nawet kawałek ziemi, na którym wolno żebrac (sprzedawany przez miejscowego bandytę). Wszystkie te produkty są produktami ludzkiej pomysłowości i przedsiębiorczości.

W odróżnieniu od mieszkańców krajów rozwijających się, większość obywateli krajów bogatych nawet nie zbliżyła się do zawodu przedsiębiorcy. Przeważnie pracują dla jakichś firm, z których część zatrudnia dziesiątki tysięcy ludzi, wykonujących wysoko specjalistyczną i wąskozakresową pracę. Choć niektórzy marzą o tym, by założyć własny biznes i stać się „swoim własnym szefem” – są nawet tacy, którzy o tym mówią na głos – to niewielu ludzi przechodzi do praktyki, bo jest to trudne i ryzykowne. W rezultacie większość ludzi w bogatych krajach spędza całe życie zawodowe na wdrażaniu przedsiębiorczej wizji kogoś innego, a nie swojej.

Skutek jest taki, że mieszkańcy krajów rozwijających się są o wiele bardziej przedsiębiorczy niż ludzie żyjący w krajach rozwiniętych. Według badania OECD, 30–50 procent ludzi z krajów rozwijających się niezatrudnionych w rolnictwie to samozatrudnieni (wśród zatrudnionych w rolnictwie ta stopa jest zazwyczaj jeszcze wyższa). W niektórych z najbiedniejszych krajów procent ludzi prowadzących jednoosobowe przedsiębiorstwa jest znacznie wyższy: 66,9 w Ghanie, 75,4 w Bangladeszu i uderzające 88,7 w Beninie¹³. W krajach rozwiniętych jest odwrotnie – tylko 12,8 procent siły roboczej niezatrudnionej w rolnictwie to samozatrudnieni. W niektórych krajach wartość ta nie sięga nawet 10 procent: 6,7 procent w Norwegii, 7,5 procent w USA i 8,6 procent we Francji (okazuje się, że pretensje pana Busha do Francuzów to klasyczny przypadek typu „przyganiał kocioł garnkowi”). Zatem nawet nie licząc rolników (którzy podnieśli by tę stopę), szansa, że przeciętny mieszkaniec kraju rozwijającego się będzie przedsiębiorcą, jest dwa razy większa (30 procent wobec 12,8 procent). Będzie ona dziesięciokrotnie większa, jeśli porównamy Bangladesz i USA (7,5 procent kontra 75,4 procent). W najbardziej skrajnym przypadku – prawdopodobieństwo tego, że ktoś zostanie przedsiębiorcą w Beninie jest trzynastą większe niż w Norwegii (88,7 procent kontra 6,7 procent).

Poza tym nawet ci, którzy prowadzą biznesy w państwach bogatych, nie muszą być

tak przedsiębiorczy jak ich odpowiednicy w biednych. W tych ostatnich przedsiębiorcy nieustannie popadają w tarapaty. Wyłączana bywa elektryczność, co krzyżuje plany produkcyjne. Celnicy zatrzymują części potrzebne do naprawy maszyny, choć ich zakup i tak został już opóźniony z powodu problemów ze zdobyciem dolarów amerykańskich. Środki produkcji nie są dostarczane na czas, bo znów z powodu dziurawych dróg zepsuł się wóz dostawczy. A małostkowi lokalni urzędnicy nieustannie albo naginają istniejące zasady, albo wynajdują nowe, żeby tylko wyciągnąć większe łapówki. Radzenie sobie z tymi wszystkimi przeszkodami wymaga zdolności sprawnego myślenia i improwizacji. Przeciętny amerykański biznesmen nie przetrwałby nawet tygodnia, gdyby – jako szef małej firmy w Maputo czy Phnom Penh – musiał stawiać czoła takim problemom.

Mamy więc do czynienia z oczywistą zagadką. W porównaniu z krajami bogatymi, w krajach rozwijających się mieszka (względnie) dużo więcej ludzi zaangażowanych w działalność przedsiębiorczą. Na dodatek ich umiejętności na tym polu znacznie częściej są wystawiane na próbę niż zdolności prowadzących firmy w bogatych krajach. Jak to się dzieje, że te bardziej przedsiębiorcze kraje mimo to są biedniejsze?

Wielkie oczekiwania – na scenę wkracza mikrofinansowanie

Pozornie nieograniczona przedsiębiorcza energia biednych ludzi w biednych krajach nie pozostaje, rzecz jasna, niezauważona. Coraz bardziej wpływowy staje się pogląd, że motorem wzrostu w biednych krajach powinien być tak zwany „sektor nieformalny”, złożony z małych, oficjalnie niezarejestrowanych przedsiębiorstw.

Przedsiębiorcy w szarej strefie nie radzą sobie, jak się twierdzi, nie dlatego, że brakuje im wizji i potrzebnych kwalifikacji, ale dlatego, że nie mają pieniędzy na ich realizację. Zwykłe banki ich dyskryminują, a lokalni pożyczkodawcy narzucają zaporowe odsetki. Gdyby dostali niewielki kredyt (znany jako „mikrokredyt”) z rozsądnym oprocentowaniem – na postawienie straganu z jedzeniem, zakup telefonu komórkowego na wynajem albo na zakup kur, by sprzedawać ich jaja – mogliby wydobyć się z nędzy. Ponieważ ci mali przedsiębiorcy stanowią sporą część gospodarki kraju rozwijającego się, ich sukces przełożyłby się na ogólny rozwój gospodarczy.

Wynalazek mikrokredytu powszechnie przypisuje się Muhammadowi Yunusowi, profesorowi ekonomii, który jest twarzą sektora branży mikrokredytów od czasów, gdy założył w 1983 roku pionierski Grameen Bank w swoim rodzinnym Bangladeszu (choć podobne próby podejmowano już wcześniej). Grameen Bank, chociaż udzielał kredytów biednym ludziom – zwłaszcza kobietom, które tradycyjnie klasyfikowano jako przypadki wysokiego ryzyka – chlubił się bardzo wysokim procentem spłat (95 i więcej), pokazując, że biedni są wiarygodni jako klienci sektora bankowego. Sukces Grameen Banku i podobnych banków w takich krajach jak na przykład Boliwia został dostrzeżony na początku 1990 roku, zaś idea mikrokredytu – czy szerzej, mikrofinansowania, które obejmuje oszczędności i ubezpieczenie, a nie tylko kredyty – szybko się rozprzestrzeniła.

Recepta wydaje się doskonała. Mikrokredyt pozwala biednym wydobyć się z nędzy dzięki ich własnemu wysiłkowi i przyznanym im finansowym środkom na wykorzysta-

nie przedsiębiorczego potencjału. Zyskują niezależność i szacunek dla samych siebie, bo ich przetrwanie nie już uzależnione od zasiłków państwowych i pomocy zagranicznych organizacji. Swoją pozycję wzmacniają zwłaszcza kobiety, bo mikrokredyt daje im możliwość zdobywania dochodu, a więc poprawia także ich sytuację negocjacyjną względem ich męskich partnerów. Bez konieczności subsydiowania biednych rząd odczuwa mniejszą presję na swój budżet. Dobrobyt wytworzony w ten sposób oczywiście wzbogaca całą gospodarkę, nie tylko nieformalny sektor przedsiębiorców. Nic zatem dziwnego, że profesor Yunus wierzy, że z pomocą mikrofinansowania możemy stworzyć „świat wolny od biedy, (w którym) nędzę będzie można oglądać tylko w muzeum”.

W połowie dekady otwierającej XXI wiek popularność mikrofinansowania osiągnęła poziom krytyczny ogólnoświatowej gorączki. Narody Zjednoczone ogłosiły 2005 Międzynarodowym Rokiem Mikrokredytów, co poparła między innymi królowa Jordanii, Rania oraz takie gwiazdy jak Natalie Portman i Aishwarya Rai. Rozwój mikrofinansów osiągnął szczyt w 2006 roku, kiedy profesora Yunusa i jego Grameen Bank uhonorowano pokojową Nagrodą Nobla.

Wielka iluzja

Niestety, całe to zamieszanie wokół mikrofinansowania jest, no cóż, niczym więcej niż tylko zamieszaniami. Rośnie krytyka tej formy wsparcia, nawet ze strony jej wcześniejszych „wyznawców”. W niedawno opublikowanym tekście David Roodman i John Morduch – wieloletni zwolennicy mikrofinansowania – przyznali, że to „uderzające, iż 30 lat po rozpoczęciu ruchu mikrofinansowania niewiele jest solidnych dowodów, że podnosi ono standardy życia swoich klientów w sposób, który dałoby się zmierzyć”¹⁴. Problemów jest zbyt wiele, żeby je tutaj wszystkie wymieniść. Osoby zainteresowane tym tematem mogą przeczytać wydaną niedawno fascynującą książkę Milforda Batemana, *Why Doesn't Microfinance Work?*¹⁵ [Dlaczego mikrofinansowanie nie działa?]. Poniżej przedstawię kwestie najistotniejsze z punktu widzenia naszej dyskusji.

Branża mikrofinansowania zawsze chlubiła się tym, że jej działalność była zyskowna mimo braku subsydiów państwowych lub dotacji ze strony międzynarodowych darczyńców, choć być może nie dotyczyło to jej początków. Niektórzy prezentowali ten fakt jako dowód, że biedni na rynku radzą sobie tak samo dobrze, jak wszyscy inni, jeśli tylko im się na to pozwoli. Okazuje się jednak, że bez wsparcia rządu czy pomocy międzynarodowej instytucje mikrofinansujące muszą pobierać – i to właśnie robiły – niemal lichwiarskie odsetki. Ujawniono, że Grameen Bank mógł stosować na początku stopy procentowe na rozsądnym poziomie tylko dzięki subsydiom rządu Bangladeszu i międzynarodowej pomocy, co zostało celowo przemilczane. Bez takiego wsparcia instytucje mikrofinansujące muszą narzucać odsetki w wysokości 40–50 procent udzielanych kredytów, a na przykład w Meksyku oprocentowanie sięga zazwyczaj nawet 80–100 procent. Gdy pod koniec lat 90. Grameen Bank został zmuszony do rezygnacji z subsydiów, przeszedł reorganizację (w 2001) i zaczął nakładać oprocentowanie w wysokości 40–50 procent.

Kiedy oprocentowanie sięga 100 procent, niewielu biznesom udaje się wytworzyć tak

duże zyski, by spłacić pożyczki. Dlatego większość kredytów udzielonych przez instytucje mikrofinansujące (w niektórych przypadkach nawet 90 procent) zostało wykorzystanych w celu „wyrównania konsumpcji” – ludzie zapożyczali się na opłacenie wesela córki, albo by wypełnić tymczasową lukę w dochodach, powstałą z powodu choroby pracującego członka rodziny. Innymi słowy, zdecydowana większość mikrokredytów nie była wykorzystywana do napędzania przedsiębiorczości biednych – co stanowiło rzekomy cel przedsięwzięcia – ale służyła finansowaniu konsumpcji.

Co ważniejsze, nawet ta mała część mikrokredytów, która jest przeznaczana na działalność biznesową, nie wyciąga ludzi z biedy. Na pierwszy rzut oka wydaje się to niezrozumiałe. Biedni ludzie, którzy zaciągają mikrokredyty, wiedzą przecież, co robią. W przeciwieństwie do swoich odpowiedników w bogatych krajach, mają już doświadczenie w prowadzeniu takiego czy innego biznesu. Zatem co idzie nie tak? Dlaczego ludzie ci – wysoko zmotywowani, posiadający odpowiednie kwalifikacje, będący pod silną presją rynku i wkładający w swoje przedsięwzięcia biznesowe wielki wysiłek – osiągają tak kiepskie wyniki?

Kiedy instytucja mikrofinansująca zaczyna działać w danym regionie, pierwsza grupa jej klientów zazwyczaj doświadcza wzrostu dochodów, czasem bardzo znacznego. Na przykład gdy w 1997 roku Grameen Bank połączył siły z Tenorem, norweską firmą telekomunikacyjną, i zaczął udzielać kobietom kredytów na zakup telefonów komórkowych, by mogły je wynajmować mieszkańcom wiosek, wówczas „panie od telefonów” osiągały ze swojej działalności spore zyski: 750–1200 dolarów – w kraju, w którym roczny dochód *per capita* oscylował koło 300 dolarów. Z czasem jednak biznesów finansowanych w ten sposób przybywało, ale ich zarobki spadały. W 2005 roku było już tyle pań od telefonów, że ich zyski szacowano na jedynie około 70 dolarów rocznie, nawet mimo wzrostu dochodu narodowego *per capita* do ponad 450 dolarów. Problem ten znany jest jako „błąd złożenia” – to, że niektórzy ludzie mogą odnieść sukces w jakimś przedsięwzięciu, nie znaczy, że może to zrobić każdy.

Problem ten oczywiście nie istniałby, gdyby można było wciąż zakładać nowe rodzaje biznesów – jeśli jakaś działalność przestaje przynosić zyski z powodu nadpodaży, po prostu uruchamiasz inną. Na przykład, jeśli wynajem telefonów stawałby się mniej opłacalny, mógłbyś utrzymać poziom dochodu dzięki ich produkcji lub tworząc oprogramowanie do gier na komórki. Z pewnością dostrzegłeś absurd takiego argumentu – panie od telefonów w Bangladeszu po prostu nie dysponują niezbędnymi środkami, żeby zmienić działalność na produkcję telefonów albo projektowanie oprogramowania. Rzecz w tym, że wachlarz (prostych) biznesów, których prowadzenia mogą podjąć się biedni w krajach rozwijających się, jest ograniczony z powodu ich niedostatecznych kompetencji, dostępnej technologii i niewielkiej ilości kapitału, możliwej do pozyskania dzięki mikrofinansowaniu. Jeśli na przykład, będąc chorwackim rolnikiem kupiłeś dzięki mikrokredytowi dodatkową krowę mleczną, to nadal będziesz sprzedawał mleko, nawet gdy się zorientujesz, że lokalny rynek załamał się z powodu 300 innych, podobnych do ciebie rolników, którzy także zaczęli sprzedawać więcej mleka. Biorąc pod uwagę technologie, zdolności organizacyjne i kapitał, jakimi dysponujesz, po prostu nie jest możliwe przekwalifikowanie się na eksportera masła do Niemiec albo sera do Wielkiej Brytanii.

Nie ma już bohaterów

Dotychczas pokazaliśmy, że deficyt surowej energii przedsiębiorczej nie jest przyczyną tego, że biedne kraje są biedne, bo energii tej mają one pod dostatkiem. To co naprawdę sprawia, że bogate kraje są bogate, to ich zdolność kanalizowania indywidualnej energii w przedsiębiorczość zbiorową.

Pod wpływem kapitalistycznego folkloru, z jego bohaterami takimi jak Thomas Edison i Bill Gates, i dzięki pionierskiej pracy Josepha Schumpetera, urodzonego w Austrii profesora Harvardu, wyrobiliśmy sobie pogląd na przedsiębiorczość nieco zbyt zabarwiony perspektywą indywidualistyczną. Przedsiębiorczość to jest coś, co robią te bohaterские jednostki mające wyjątkowe wizje. Konsekwentnie wierzymy więc, że ktokolwiek, jeśli tylko się postara, może odnieść sukces w biznesie. Jeśli nawet kiedyś było to prawdą, to obecnie indywidualistyczny pogląd na przedsiębiorczość robi się po prostu coraz bardziej przestarzały. Wraz z rozwojem kapitalizmu, przedsiębiorczość stawała się coraz bardziej jednoznaczna z wysiłkiem zbiorowym.

Po pierwsze, nawet tak wyjątkowe jednostki, jak Edison i Gates, zdobyły swoją pozycję tylko dlatego, że wspierał ich cały szereg instytucji zbiorowych (zob. [Rzecz 3](#)): infrastruktura naukowa, umożliwiająca im zdobycie wiedzy i eksperymentowanie w jej obrębie; prawo spółek i inne przepisy prawa handlowego, dzięki którym mogli oni później zbudować swoje firmy – duże i o skomplikowanej strukturze; system edukacji, który zapewnił podaż dobrze wykształconych naukowców, inżynierów, menadżerów – pracowników ich firm; system finansowy, pozwalający pozyskać wielkie ilości kapitału na rozwój firm; prawa patentowe i prawa własności intelektualnej, chroniące ich wynalazki; łatwo dostępny rynek dla ich produktów i tak dalej.

Poza tym przedsiębiorstwa w bogatych krajach, nawet jeśli działają w podobnych branżach, dużo częściej współpracują ze sobą niż firmy w biednych państwach. Na przykład branża mleczarska w takich krajach, jak Dania, Holandia czy Niemcy, zdobyła silną pozycję dzięki temu, że rolnicy zorganizowali się, z pomocą państwa, w spółdzielnie i wspólnie inwestowali w urządzenia przetwórcze (na przykład maszyny do produkcji śmietany) czy międzynarodowy marketing. W przeciwieństwie do nich, przemysł mleczarski na Bałkanach nie rozwinął się – mimo sporych ilości udzielonych tam mikrokredytów – bo wszyscy tamtejsi mleczarze próbowali działać na własną rękę. Jeszcze inny przykład: wiele małych firm we Włoszech i Niemczech wspólnie inwestuje w badania i rozwój oraz marketing eksportowy – co wykracza poza możliwości pojedynczych przedsiębiorstw – zakładając stowarzyszenia gałęzi przemysłu (z pomocą rządowych subsydiów). Tymczasem typowe firmy w krajach rozwijających się nie inwestują w te dziedziny, bo nie istnieją tam takie zbiorowe mechanizmy.

Przedsiębiorczość staje się w krajach bogatych, nawet na poziomie firm, przedsięwzięciem wysoce zbiorowym. Współcześnie niewiele z firm jest zarządzanych przez charyzmatycznych wizjonerów pokroju Edisona i Gatesa, lecz prowadzą je zawodowi menadżerowie. Schumpeter dostrzegł ten trend już w swoich pracach z połowy XX wieku, ale nie ucieszyło go to odkrycie. Zauważył, że stosowanie na coraz szerszą skalę nowoczesnych technologii uniemożliwia zakładanie i prowadzenie wielkich firm przez indywidualistów, przedsiębiorców-wizjonerów. Schumpeter przewidywał, że zastąpienie

bohaterskich szefów przez tych, których nazywał „zarządcami”, podkopie dynamikę kapitalizmu i w końcu doprowadzi do jego upadku (zob. [Rzecz 2](#)).

Pod tym względem Schumpeter się pomylił. W ciągu ubiegłego wieku heroiczna przedsiębiorczość należała do zjawisk coraz radszych, zaś rozwój innowacji w produkcjach, procesach produkcji i marketingu – kluczowych elementach przedsiębiorczości wg Schumpetera – stawał się coraz bardziej w swej naturze „kolektywistyczny”. Mimo to gospodarka światowa po II wojnie światowej rozwijała się znacznie szybciej niż przed wojną. W Japonii firmy wypracowały instytucjonalne mechanizmy pomagające wykoryzystać kreatywność nawet pracowników taśmowych, znajdujących się na samym dole hierarchii. Wiele osób widzi w tej właśnie cesze przyczynę sukcesu japońskich firm (zob. [Rzecz 5](#)).

Jeśli skuteczna przedsiębiorczość kiedykolwiek miała wymiar czysto indywidualny, to nie ma go już przynajmniej od zeszłego wieku. Zbiorowa zdolność do budowania i zarządzania skutecznymi instytucjami jest dziś o wiele ważniejsza dla dobrobytu kraju niż chęci czy nawet talenty jego indywidualnych obywateli (zob. [Rzecz 17](#)). Jeśli nie zerwiemy z mitem bohaterskiej, indywidualnej przedsiębiorczości i nie wspomozemy biednych krajów w budowie instytucji i organizacji zbiorowej przedsiębiorczości, nigdy nie doczekamy się ich trwałego wyjścia z biedy.

Rzecz 16

Nie jesteście wystarczająco mądrzy, żeby zdać się na rynek

Co ci mówią

Powinniśmy zostawić rynki w spokoju, bo uczestnicy rynku w zasadzie wiedzą, co robią – to znaczy są racjonalni. Ponieważ jednostki (i firmy jako zbiory jednostek mających ten sam cel) dbają o własny interes i najlepiej znają środowisko, w którym funkcjonują, próby ograniczenia swobody ich działania z zewnątrz, zwłaszcza podejmowane przez rząd, mogą jedynie doprowadzić do osiągnięcia gorszych wyników. Ponieważ rządy są gorzej poinformowane, podejmowane przez nie próby zapobieżenia działalności, którą podmioty rynku uznały za zyskowną – albo zmuszanie ich do robienia rzeczy, których nie chcą robić – to przejaw arogancji.

Czego ci nie powiedzą

Ludzie niekoniecznie wiedzą, co robią, ponieważ nasza zdolność rozumienia rzeczy, które nawet bezpośrednio nas dotyczą, jest ograniczona lub, jak ujmuje to specjalistyczny żargon, cechuje nas „ograniczona racjonalność”. Świat jest niezmiernie skomplikowany i nasze zdolności radzenia sobie z nim są mocno zawężone. Dlatego musimy, i tak zazwyczaj robimy, świadomie zmniejszać swobodę wyboru celem ograniczenia złożoności problemów, którym jesteśmy zmuszeni stawiać czoła. Rządowe regulacje często działają – zwłaszcza w skomplikowanych dziedzinach takich jak współczesny rynek finansowy – nie dlatego, że rząd wie lepiej, ale dlatego, że ograniczają one swobodę wyboru, a zatem i złożoność problemów, dzięki czemu obniżają prawdopodobieństwo tego, że coś pójdzie nie tak.

Rynki są niedoskonałe, ale...

Wolnorynkowi ekonomiści twierdzą – w duchu idei niewidzialnej ręki, sformułowanej przez Adama Smitha – że piękno wolnego rynku tkwi w tym, iż decyzje jednostek (i firm) są ze sobą wzajemnie uzgadniane bez intencjonalnego udziału kogokolwiek w tym procesie. To jest możliwe, bo podmioty rynku są racjonalne w takim sensie, że najlepiej znają swoje położenie i najlepiej wiedzą, jak je poprawić. Dopuszcza się ewentualność, że niektóre z jednostek są irracjonalne; bywa również, że jednostka zasadniczo racjonalna czasami zachowuje się nieracjonalnie. Jednak w długim okresie rynek eliminuje irracjonalne zachowania za pomocą kar. Na przykład inwestorzy, którzy „irracjonalnie” zainwestują w przewartościowane aktywa, otrzymają niskie zwroty, co

albo zmusi ich do zmiany zachowania, albo wyeliminuje z rynku. Biorąc to pod uwagę – tłumaczą wolnorynkowi ekonomiści – najlepszym sposobem zarządzania gospodarką rynkową jest pozostawienie jednostkom swobody decydowania o tym, co chcą robić.

Oczywiście niewielu ludzi twierdzi, że rynki są doskonałe. Nawet Milton Friedman przyznał, że zdarzają się przypadki zawodności rynku. Klasycznym przykładem jest zanieczyszczenie środowiska. Ludzie „nadprodukuja” zanieczyszczenie, bo nie ponoszą kosztów walki z nim. Optymalne poziomy zanieczyszczenia dla jednostek (lub poszczególnych firm) sumują się w wartości nieoptymalne ze społecznego punktu widzenia. Wolnorynkowi ekonomiści szybko jednak dodają, że rynek zawodzi w rzeczywistości rzadko. Poza tym, tłumaczą, często najlepszym lekarstwem na zawodność rynku jest jego jeszcze większe otwarcie na rynkowe siły. Twierdzą na przykład, że sposobem na zredukowanie skażenia środowiska jest utworzenie dla niego rynku – przez wprowadzenie „handlu prawami do emisji”, które pozwoli ludziom na sprzedaż i zakup praw do zanieczyszczania w zależności od ich potrzeb i w ramach społecznie optymalnego maksimum. Poza tym, dodają wolnorynkowi ekonomiści, również rządy są zawodne (zob. [Rzecz 12](#)). Nie mają wystarczająco dużo informacji, żeby korygować zawodny rynek. Albo rządzą politycy i biurokraci, którzy przedkładają interes własny nad narodowy (zob. [Rzecz 5](#)). Wszystko to oznacza, że zazwyczaj koszty zawodności rządu są wyższe niż koszty zawodności rynku, którym rząd (rzekomo) próbuje zaradzić. Dlatego – podkreślają wolnorynkowi ekonomiści – zawodność rynku nie uzasadnia interwencji państwa.

Debata na temat względnego znaczenia zawodności rynku i zawodności państwa wciąż trwa i nie uda mi się jej tutaj zakończyć. W tej *Rzeczy* chciałbym jednak przynajmniej podkreślić, że problem z wolnym rynkiem nie polega wyłącznie na tym, że indywidualnie racjonalne działania mogą doprowadzić do wyników zbiorowo nieracjonalnych (czyli do zawodności rynku). Problem w tym, że ludzie nawet nie są racjonalni. A jeśli założenie o racjonalności jest nie do utrzymania, to musimy spojrzeć na rolę rynku i rządu w całkiem inny sposób niż z perspektywy zawodności rynku, która ostatecznie także zakłada, że jesteśmy racjonalni. Poniżej spróbuję to wyjaśnić.

Jeśli jesteś taki mądry...

W 1997 roku Robert Merton i Myron Scholes dostali Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii za „nową metodę wyceny instrumentów pochodnych”. Na marginesie, nie jest to *p r a w d z i w a* Nagroda Nobla, ale wyróżnienie „pamięci Alfreda Nobla”, przyznawane przez szwedzki bank centralny. Rodzina Nobla kilkanaście lat temu nawet zagroziła wycofaniem imienia swojego przodka z jej nazwy, bo przyznawano ją głównie wolnorynkowym ekonomistom, z którymi Alfred Nobel bynajmniej by się nie zgodził. Ale to już inna historia.

W 1998 roku wielki fundusz hedgingowy Long-Term Capital Management (LTCM) był na skraju bankructwa w następstwie rosyjskiego kryzysu finansowego. Z powodu rozmiarów funduszu spodziewano się, że jego plajta pociągnie w dół wszystkich innych. Amerykański system finansowy uniknął załamania tylko dzięki temu, że Rada Gu-

bernatorów Rezerwy Federalnej – banku centralnego USA – wywarła nacisk na kilkanaście banków, by te wyłożyły pieniądze na firmę i stały się jej przymusowymi udziałowcami, obejmując 90 procent akcji. Ostatecznie LTCM zwinął interes w 2000 roku.

LTCM, założony przez sławnego (obecnie niesławnego) finansistę, Johna Merriwethera, miał w swej radzie zarządzającej – dasz wiarę? – Mertona i Scholesa. Ci dwaj nie tylko użyczyli przedsięwzięciu własnych nazwisk w zamian za sówite wynagrodzenie. Byli także partnerami Merriwethera, a firma korzystała z ich systemu wyceny aktywów.

Niezrażony porażką LTCM, Scholes założył w 1999 roku inny fundusz hedgingowy, Platinum Grove Asset Management (PGAM). Można tylko przypuszczać, że jego poplecznicy uznali, iż model Mertona-Scholesa zawiódł w 1998 roku z powodu całkowicie niemożliwego do przewidzenia wydarzenia *sui generis* – czyli rosyjskiego kryzysu. W końcu czyż nie był to najlepszy w historii ludzkości model wyceny aktywów, doceniony przecież przez Komitet Noblowski?

Niestety okazało się, że inwestorzy PGAM nie mieli racji. W listopadzie 2008 roku fundusz praktycznie zbankrutował, tymczasowo zamrażając inwestorom możliwość wycofania środków. Mogli się jedynie pocieszać, że nie tylko oni ponieśli klęskę za sprawą laureata Nagrody Nobla. Trinsum Group, w której głównym specjalistą naukowym był Merton – były partner Scholesa – zbankrutował w styczniu 2009 roku.

W Korei jest takie powiedzenie, że nawet mała może spaść z drzewa. Owszem, wszyscy popełniamy błędy, a jedną porażkę – nawet tak gigantyczną jak LTCM – możemy uznać za błąd. Ale żeby popełnić ten sam błąd dwukrotnie? To oznacza, że ów pierwszy raz tak naprawdę nie był błędem. Merton i Scholes po prostu nie wiedzieli, co robią.

Skoro nobliści w dziedzinie ekonomii, zwłaszcza ci, którzy dostali nagrodę za pracę nad wyceną aktywów, nie potrafią prawidłowo interpretować rynku finansowego, to jak możemy zarządzać gospodarką światową według zasady, która zakłada, że ludzie zawsze wiedzą, co robią i dlatego powinno się ich zostawić w spokoju? Jak musiał przyznać podczas przesłuchania w Kongresie Alan Greenspan, były szef Rady Gubernatorów Rezerwy Federalnej, „błędem” było „zakładanie, że własny interes organizacji, a w szczególności banków, zapewni ochronę udziałowcom i aktywom firmy”. Kierowanie się własnym interesem ochroni ludzi, tylko jeśli wiedzą oni, co się dzieje i jak sobie z tym radzić.

Wiele przypadków od czasu wybuchu kryzysu finansowego w 2008 roku dowodzi, że rzekomo najmądrzejsi ludzie tak naprawdę nie rozumieli, co robią. Nie chodzi mi tutaj o grube ryby Hollywood, jak Steven Spielberg, John Malkovich czy legendarny miotacz bejsbolowy, Sandy Koufax, którzy powierzyli swoje pieniądze oszustowi Berniemu Madoffowi. Bo choć może i są oni jednymi z najlepszych w swoim fachu, to niekoniecznie muszą rozumieć finanse. Mówimy o specjalistach w zarządzaniu funduszami, bankierach z najwyższej półki (łącznie z tymi, którzy pracują dla największych banków na świecie, takich jak brytyjski HSBC czy hiszpański Santander) i światowej klasy uniwersytetach (New York University i Bard College, które w kadrach mają jednych z najbardziej uznanych na świecie ekonomistów) – oni tak samo połąkni haczyk zarzucony przez Madoffa.

Co gorsza, nie chodzi tylko o to, że ktoś dał się oszukać ludziom takim jak Madoff

czy Alan Stanford. Niezrozumienie tego, co się dzieje, przez bankierów i innych rzekomych ekspertów sektora finansowego było powszechne. Jeden z nich zaszokował ówczesnego ministra finansów Wielkiej Brytanii, Alistaira Darlinga, deklarując latem 2008 roku, że „od teraz będziemy udzielać pożyczek tylko w przypadkach, w których będą dla nas zrozumiałe wiążące się z tym ryzyka”¹⁶. Jeszcze bardziej zadziwiający jest inny przykład. Ledwie sześć miesięcy przed upadkiem AIG, amerykańskiej firmy ubezpieczeniowej, którą rząd USA ratował jesienią 2008 roku zapomogą finansową, jej główny finansista, Joe Cassano, miał stwierdzić: „Bez popadania w śmieszność trudno jest nam wskazać, czy nawet sobie wyobrazić, jakikolwiek sensowny scenariusz, w którym moglibyśmy stracić choćby jednego dolara na dowolnej z naszych transakcji (związanych z instrumentami pochodnymi, służącymi przenoszeniu ryzyka kredytowego – CDS-ami)”. Dla większości z was – zwłaszcza jeśli jesteście amerykańskimi podatnikami, którzy muszą sprzątać bałagan po panu Cassano – ów rzekomy brak powagi może wydawać się niezbyt zabawny, biorąc pod uwagę, że AIG zbankrutowała głównie z powodu straty na wartym 441 miliardów dolarów portfelu CDS-ów, a nie w rezultacie swojej podstawowej działalności ubezpieczeniowej. Skoro ekonomiczni nobliści, bankierzy z najwyższej półki, najlepsi menadżerowie funduszy, prestiżowe uczelnie i najmądrzejsi celebryci udowodnili, że nie rozumieją, co robią, to jak możemy zaakceptować teorię ekonomii, która działa tylko przy założeniu, że ludzie są w pełni racjonalni? Wniosek jest taki, że po prostu nie jesteśmy wystarczająco mądrzy, by zostawić rynek samemu sobie.

Ale co z nim w takim razie zrobić? Czy można myśleć o regulacji rynku, skoro nie wystarcza nam wiedzy, by zostawić go w spokoju? Odpowiedź brzmi: tak. Co więcej, bardzo często potrzebujemy regulacji właśnie dlatego, że nie jesteśmy wystarczająco mądrzy. Spróbuję wyjaśnić dlaczego.

Ostatni człowiek renesansu

Herbert Simon, zdobywca Nagrody Nobla z ekonomii w 1978 roku, był prawdopodobnie ostatnim człowiekiem renesansu. Zaczynał jako politolog, następnie zajął się badaniem administracji publicznej, publikując klasyczną pozycję w tej dziedzinie, *Działanie administracji*. Napisawszy w międzyczasie kilka artykułów z dziedziny fizyki, zwrócił się następnie w kierunku badań zachowania organizacji, administracji biznesu, ekonomii, psychologii kognitywnej i sztucznej inteligencji (AI). Jeśli ktokolwiek rozumiał, w jaki sposób ludzie myślą i jak się organizują, był to Simon.

Twierdził on, że nasza racjonalność jest „ograniczona”. Nie uważał, że jesteśmy zupełnie nieracjonalni, choć on sam, jak i wielu innych ekonomistów ze szkoły behawioralnej (i wielu psychologów kognitywnych), w przekonujący sposób udokumentował, jak wiele naszych zachowań nie jest racjonalnych¹⁷. Zdaniem Simona usiłujemy postępować racjonalnie, ale nasze możliwości w tym względzie są bardzo ograniczone. Świat jest zbyt skomplikowany – tłumaczył Simon – by nasza ograniczona inteligencja pozwoliła nam go w pełni zrozumieć. Dlatego naszym głównym problemem, związanym z podejmowaniem decyzji, bardzo często nie jest brak informacji, ale ograniczona zdolność

ich przetwarzania. Dobrze ilustruje to fakt, że świętowane nadejście ery internetowej nie poprawiło jakości podejmowanych decyzji, sądząc po problemach, z jakimi obecnie musimy sobie radzić.

Ujmując to inaczej, świat przepelniony jest niepewnością. Nie chodzi tylko o brak dokładnej wiedzy na temat przyszłości. W niektórych przypadkach możemy obliczyć prawdopodobieństwo wystąpienia każdej z możliwych okoliczności, choć nie przewidzimy dokładnego wyniku – ekonomiści nazywają to „ryzykiem”. Rzeczywiście, nasza zdolność obliczania ryzyka związanego z wieloma aspektami życia – prawdopodobieństwo śmierci, choroby, pożaru, odniesienia ran, nieurodzaju i tak dalej – to podstawa przemysłu ubezpieczeniowego. Jednak w odniesieniu do wielu innych aspektów naszego życia nie jesteśmy nawet w stanie znać wszystkich możliwych ewentualności, nie mówiąc o prawdopodobieństwach ich wystąpienia. Na początku XX wieku podkreślali to między innymi wnikliwy amerykański ekonomista Frank Knight i wielki brytyjski ekonomista John Maynard Keynes. Twierdzili, że – zważywszy na stopień tej niepewności – racjonalne zachowanie, leżące u podstaw sporej części współczesnej ekonomii, nie jest możliwe.

Najlepiej koncepcję niepewności – czy też złożoności świata – wyjaśnił Donald Rumsfeld, sekretarz obrony w pierwszej administracji George’a W. Busha. Podczas spotkania dla prasy na temat sytuacji w Afganistanie w 2002 roku Rumsfeld wyraził następującą opinię: „Mamy znane wiadome. Rzeczy, o których wiemy, że je wiemy. Wiemy również, że istnieją znane niewiadome. Innymi słowy, wiemy, że są pewne rzeczy, których nie wiemy. Ale są również nieznanne niewiadome – takie, o których nie wiemy, że ich nie wiemy”. Nie sądzę, że ludzie z Plain English Campaign, którzy przyznali tej wypowiedzi nagrodę Foot in Mouth [za najgłupsze sformułowanie] w 2003 roku, zdawali sobie w pełni sprawę z wagi tych słów dla naszego rozumienia ludzkiej racjonalności.

Co zatem zrobić, skoro świat jest tak skomplikowany, a nasze zdolności rozumienia go tak bardzo ograniczone? Odpowiedź Simona brzmiała, że świadomie ograniczamy sobie wolność wyboru, aby zawęzić zakres i złożoność problemów, z którymi musimy sobie radzić.

Brzmi to dość ezoterycznie, ale kiedy się nad tym zastanowić, to w gruncie rzeczy postępujemy tak cały czas. Większość z nas wprowadza do swojego życia rutynę, abyśmy nie musieli za często podejmować zbyt wielu decyzji. Optymalna ilość snu i skład śniadania mogą być codziennie inne, w zależności od tego, jak się czujemy i co mamy zrobić w ciągu dnia. A jednak większość z nas codziennie chodzi do łóżka o tej samej porze, rano wstaje o tej samej godzinie i je podobne rzeczy na śniadanie, przynajmniej w tygodniu.

Ulubionym przykładem Simona pokazującym, że potrzebujemy zasad, by poradzić sobie z naszą ograniczoną racjonalnością, były szachy. Szachy, składające się tylko z trzydziestu dwóch klocków i sześćdziesięciu czterech kwadratów, mogą wydawać się proste, a jednak wymagają wielkiej liczby kalkulacji. Gdybyś był jednym z tych „hiper-racjonalnych” stworzeń (jak je określał Simon), które mieszkają w standardowych podręcznikach do ekonomii, oczywiście rozgryźłbyś wszystkie potencjalne ruchy i obliczyłbyś ich prawdopodobieństwo, zanim wykonałbyś swój. Ale – zauważył Simon – ponieważ istnieje 10 do potęgi 120 (tak, to znaczy jeden ze stu dwudziestoma zerami) możli-

wości ruchów w przeciętnej grze w szachy, to „racjonalne” podejście wymagałoby zdolności umysłowych, jakimi nie dysponuje żaden człowiek. Badając szachowych mistrzów, Simon zauważył, że stosują oni zasadę (heurystykę) kciuka, skupiając się na mniejszej liczbie możliwych ruchów, choć wykluczone ruchy mogłyby przynieść im lepsze wyniki.

Jeśli szachy są skomplikowane, to łatwo można sobie wyobrazić, jak zawiła jest nasza gospodarka, z miliardami ludzi i milionami produktów. Dlatego – podobnie jak jednostki wprowadzają rutynę do codziennego życia albo do gry w szachy – firmy funkcjonują w oparciu o „produktywne schematy”, które zawężają ich możliwości i upraszczają ścieżki poszukiwań. Składają się one na określone struktury decyzyjne – formalne zasady i konwencje – które automatycznie ograniczają zakres możliwych do eksploracji dróg, nawet jeśli niektóre z tych wykluczonych mogłyby okazać się bardziej zyskowne. Robią to jednak, bo w przeciwnym wypadku mogłyby utonąć w morzu informacji i nigdy nie byłyby w stanie podjąć decyzji. Podobnie jest w przypadku społeczeństw – tworzą one nieformalne zasady, które służą świadomemu ograniczaniu swobody wyboru tak, by ludzie nie musieli nieustannie dokonywać nowych wyborów. Na przykład kolejki służą temu, by ludzie nie musieli nieustannie kalkulować swojego położenia na zatłoczonym przystanku, aby wsiąść do następnego autobusu.

Rząd nie musi wiedzieć lepiej

No dobrze, możesz myśleć, ale co teoria Simona o ograniczonej racjonalności ma nam naprawdę do powiedzenia w sprawie regulacji?

Wolnorynkowi ekonomiści są przeciwni rządowym regulacjom, bazując na (pozornie rozsądnym) argumentie, że rząd nie wie lepiej niż ci, których jego regulacje dotyczą. Z definicji rząd nie może znać danej sytuacji równie dobrze jak jednostka lub firma, która się w niej znalazła. Biorąc to pod uwagę, twierdzą, nie jest możliwe, żeby urzędnicy państwowi mogli poprawić decyzje podejmowane przez podmioty rynkowe.

Teoria Simona pokazuje jednak, że wiele spośród regulacji działa nie dlatego, że rząd na pewno wie lepiej niż ci, których one dotyczą (choć czasami może wiedzieć lepiej – zob. [Rzecz 12](#)), ale ponieważ ograniczają one zawiłość działań, co pozwala poszczególnym osobom podejmować lepsze decyzje. Dobrą ilustrację tego wniosku stanowi światowy kryzys finansowy z 2008 roku.

W okresie poprzedzającym kryzys straciliśmy zdolność podejmowania dobrych decyzji, bo wraz z zastosowaniem innowacyjnych instrumentów finansowych zezwolono na to, by sprawy mogły się rozwijać w bardzo skomplikowany sposób. Utworzono tak wiele złożonych instrumentów finansowych, że nawet sami eksperci od finansów nie mogli ich w pełni zrozumieć, chyba że akurat w nich się specjalizowali, ale czasem nawet wtedy było to niemożliwe (zob. [Rzecz 22](#)). Główni decydenci w instytucjach finansowych z pewnością nie rozumieli sporej części tego, czym zajmują się ich firmy. Również regulatorzy nie do końca orientowali się w tym, co się działo. Obecnie obserwujemy, o czym wspominałem powyżej, falę wyznań decydentów najwyższego szczebla – niektóre wypowiediane dobrowolnie, inne pod przymusem.

Jeśli chcemy w przyszłości uniknąć podobnego kryzysu finansowego, to musimy wprowadzić surowe ograniczenia swobody działania na rynku finansowym. Instrumenty finansowe, których działania dokładnie nie rozumiemy i nie wiemy, jakie konsekwencje dla sektora finansowego i całej reszty gospodarki wiążą się z ich zastosowaniem, powinny być po prostu zakazane. To może oznaczać delegalizację wielu skomplikowanych instrumentów pochodnych, których działanie i skutki, jak się okazało, wykraczają poza zdolność pojmowania nawet rzekomych ekspertów.

Możesz pomyśleć, że jestem zbyt radykalny. Ale przecież cały czas robimy to samo w stosunku do innych dóbr: lekarstw, samochodów, produktów elektrycznych i wielu innych. Gdy na przykład jakaś firma opracuje nowy lek, nie może od razu rozpocząć jego sprzedaży. Skutki działania leku i reakcje ludzkiego organizmu są bardzo złożone. Należy zatem dokładnie przetestować lek, zanim uzyskamy pewność, że korzyści z jego stosowania przeważają nad skutkami ubocznymi i pozwolimy na jego sprzedaż. Nie ma nic wyjątkowego w propozycji zapewnienia bezpieczeństwa w związku ze stosowaniem produktów finansowych, zanim wprowadzi się je do sprzedaży.

Jeśli nie ograniczymy świadomie naszego wyboru przy pomocy surowych zasad – upraszczając w ten sposób otoczenie, z którym musimy się zmagać – to nasza ograniczona racjonalność nie poradzi sobie z zawilóścią świata. Nie dlatego, że rząd na pewno wie lepiej, że potrzebujemy regulacji. Zrobimy to, uznawszy po prostu pokornie, że nasze mentalne zdolności są ograniczone.

Rzecz 17

Więcej edukacji nie wystarczy, by kraj się wzbogacił

Co ci mówią

Dobrze wykształcona siła robocza jest bezwzględnie konieczna dla rozwoju gospodarczego. Najlepszym tego dowodem jest kontrast między gospodarczym sukcesem krajów Azji Wschodniej z ich słynnymi osiągnięciami w dziedzinie edukacji a gospodarczą stagnacją krajów Afryki Subsaharyjskiej, gdzie poziom edukacji należy do najniższych na świecie. Poza tym rozwój tak zwanej gospodarki opartej na wiedzy, w której wiedza staje się głównym źródłem bogactwa, sprawił, że edukacja, zwłaszcza wyższa, stała się absolutnym kluczem do dobrobytu.

Czego ci nie powiedzą

Istnieje zadziwiająco niewiele dowodów na to, że więcej edukacji prowadzi do większego dobrobytu. Większość wiedzy zdobytej w procesie edukacji tak naprawdę nie jest istotna dla poprawy produktywności, choć umożliwia ludziom bardziej satysfakcjonujące i niezależne życie. Również pogląd o nadejściu ery gospodarki opartej na wiedzy sam w sobie jest problematyczny, bo wiedza od zawsze jest głównym źródłem bogactwa. Poza tym wraz z postępującą deindustrializacją i mechanizacją wymagania w zakresie wiedzy – w przypadku większości stanowisk pracy w bogatych krajach – być może nawet się obniżają. Nawet w przypadku edukacji wyższej, która rzekomo bardziej się liczy w gospodarce opartej na wiedzy, nie ma prostego związku między nią a wzrostem gospodarczym. O dobrobycie nie decyduje poziom wykształcenia jednostek, ale zdolność kraju do organizowania ich w wysoko produktywne przedsiębiorstwa.

Edukacja, edukacja, edukacja

„Edukacja, edukacja, edukacja” – tak były premier Wielkiej Brytanii, Tony Blair, podsumował trzy priorytety swojego przyszłego rządu podczas kampanii wyborczej w 1997 roku, która przyniosła zwycięstwo jego „nowej” Partii Pracy po tym jak prawie przez dwadzieścia lat pozostawała w cieniu.

Można spierać się o to, czy realizowana potem polityka edukacyjna nowej Partii Pracy była skuteczna, ale niewątpliwie słowa Blaira doskonale pokazały jego wyjątkową zdolność mówienia właściwych rzeczy we właściwym czasie (to znaczy jeszcze zanim stracił głowę przy okazji Iraku). Wielu polityków przed nim mówiło o edukacji i starało się podnieść jej poziom, ale Blair przemawiał w momencie, gdy cały świat, będąc

świadkiem powstania gospodarki opartej na wiedzy, zaczynał wierzyć, że wykształcenie jest kluczem do gospodarczej *prosperity*. Coraz więcej ludzi uważało, że skoro wykształcenie było ważne już w czasach przemysłu fabrycznego, to w erze informacji, kiedy głównym źródłem bogactwa jest umysł, a nie ciężarna fizyczna, będzie ono wszystkim.

Argument wydaje się prosty. Lepiej wykształceni obywatele są bardziej produktywni, o czym świadczą ich wyższe wynagrodzenia. Jest więc matematycznie logiczne, że gospodarka z lepiej wykształconymi ludźmi będzie bardziej produktywna. Dodatkowym dowodem jest to, że w biedniejszych krajach mniej ludzi zdobywa wykształcenie, czy też mają one gorszy „kapitał ludzki” – według żargonu niektórych ekonomistów. W krajach OECD edukacja szkolna trwa przeciętnie około dziewięciu lat, natomiast w krajach Afryki Subsaharyjskiej nawet mniej niż trzy. Równie dobrze znane są wyjątkowe osiągnięcia na polu edukacji krajów wschodnioazjatyckiego „cudu” gospodarczego, takich jak Japonia, Korea Południowa, Tajwan, Hongkong i Singapur. Widać je nie tylko w wysokich wskaźnikach umiejętności czytania i pisania czy też w liczbie osób biorących udział w edukacji różnego stopnia. Również jakość kształcenia jest w nich bardzo dobra. Kraje te zajmują najwyższe pozycje w rankingach tworzonych w oparciu o międzynarodowe standaryzowane testy, takie jak Trends in International Mathematics and Science Study (TIMSS) dla czwarto- i ośmioklasistów czy Program for International Student Assessment (PISA), który mierzy u pięciolatków umiejętność zastosowania matematyki do rzeczywistych problemów. Czy trzeba jeszcze coś dodawać?

My nie potrzebujemy edukacji...

Bez względu na to, jak bardzo oczywista nie wydawałaby się rola edukacji w podnoszeniu produktywności, tak naprawdę istnieje sporo dowodów kwestionujących tę obiegową mądrość.

Weźmy na początek przykład cudownych gospodarek Azji Wschodniej, w rozwoju których edukacja miała odegrać decydującą rolę. W 1960 roku Tajwan miał wskaźnik piśmienności na poziomie zaledwie 54 procent, podczas gdy dla Filipin wynosił on 72 procent. Mimo niższego poziomu edukacji, Tajwan osiągnął od tamtego czasu najlepsze wyniki wzrostu gospodarczego w historii ludzkości, podczas gdy Filipiny radziły sobie raczej kiepsko. W 1960 roku miały dochód na głowę prawie dwa razy wyższy od Tajwanu (200 wobec 122 dolarów), ale dziś to dochód Tajwanu jest niemal dziesięciokrotnie wyższy niż Filipin (18 000 wobec 1800 dolarów). W tym samym roku wskaźnik piśmienności dla Korei wynosił 71 procent, czyli był porównywalny z filipińskim, ale znacznie gorszy od wyniku Argentyny – 91 procent. Pomimo znacznie niższego wskaźnika piśmienności Korea rozwijała się od tamtego czasu znacznie szybciej niż Argentyna. Dochód na głowę w Korei w 1960 roku wynosił tylko nieco ponad jedną piątą dochodu argentyńskiego (82 kontra 378 dolarów). Dziś jest trzy razy wyższy (około 21 000 wobec 7000 dolarów).

Oczywiście jest wiele innych niż edukacja czynników wpływających na wyniki wzrostu gospodarczego kraju. Powyższe przykłady podważają jednak powszechny mit, że edukacja była kluczem do wschodnioazjatyckiego cudu gospodarczego. Tamtejsze go-

spodarki zazwyczaj nie miały wielkich osiągnięć na polu edukacji, gdy zaczynały w cudowny sposób rosnąć, natomiast takie kraje jak Filipiny czy Argentyna poradziły sobie bardzo słabo pomimo tego, że ich populacje były znacznie lepiej wykształcone.

Z drugiej strony doświadczenia krajów subsaharyjskiej Afryki pokazują, że inwestycje w edukację nie są gwarancją lepszych wyników wzrostu. W latach 1980–2004 wskaźniki piśmienności w krajach tego regionu znacznie wzrosły – z 40 do 61 procent¹⁸. Mimo to dochód *per capita* tego regionu spadał w tym okresie o 0,3 procent rocznie. Jeśli edukacja jest tak ważna dla rozwoju gospodarczego, jak większość z nas myśli, to coś podobnego nie powinno było się wydarzyć.

Oczywisty brak pozytywnych skutków edukacji dla wzrostu widać nie tylko w tak ekstremalnych przypadkach, jak te, które wybrałem – Azji Wschodniej z jednej strony, Afryki Subsaharyjskiej z drugiej. Jest to bardziej powszechne zjawisko. W szeroko cytowanym artykule z 2004 roku, *Where has all the education gone?*, harwardzki ekonomista, Lant Pritchett, który przez długi czas pracował w Banku Światowym, przeanalizował dane z kilkunastu krajów bogatych i rozwijających się dla okresu 1960–1987 – i przeprowadził przegląd wyników podobnych badań, żeby ocenić, czy edukacja pozytywnie wpływa na wzrost¹⁹. Doszedł do wniosku, że istnieje bardzo niewiele dowodów wspierających hipotezę, że lepsza edukacja prowadzi do wyższego wzrostu gospodarczego.

Niewiele wiem o historii. Słabo znam biologię

Dlaczego istnieje tak mało dowodów na to, co wydaje się tak oczywiste – że lepsza edukacja powinna uczynić kraj bogatszym? Mówiąc wprost, jest tak dlatego, że wykształcenie nie jest aż tak ważne dla podnoszenia produktywności w gospodarce, jak nam się wydaje.

Zacznijmy od tego, że nie cała edukacja ma służyć podnoszeniu produktywności. Jest wiele przedmiotów szkolnych, które nie mają *z a d n e g o*, nawet pośredniego wpływu na wydajność pracy, na przykład: literatura, historia, filozofia i muzyka (zob. [Rzecz 3](#)). Ze ściśle ekonomicznego punktu widzenia nauka tych przedmiotów to strata czasu. Jednak uczymy ich nasze dzieci, bo wierzymy, że dzięki temu wzbogacą one swoje życie i zostaną dobrymi obywatelami. Choć takie uzasadnianie wydatków na edukację w czasach, w których racja bytu wszystkiego ma być uzasadniana w kategoriach wkładu na rzecz wzrostu produktywności zaczyna być krytykowane, to stanowi ono bardzo ważny – moim zdaniem najważniejszy – powód, by inwestować w edukację.

Poza tym, takie przedmioty jak matematyka lub inne nauki ścisłe, które powinny być ważne dla podnoszenia produktywności, dla większości pracowników nie mają znaczenia – bankierzy nie potrzebują biologii, a kreatorzy mody matematyki, żeby być dobrymi w tym, co robią. Związek na przykład między tym, czego pracownik linii produkcyjnej w fabryce samochodów nauczył się na fizyce w szkole a jego wydajnością jest raczej słaby. To, że tak ważne dla podniesienia wydajności pracownika są szkolenia i praktyki, również dowodzi, że edukacja szkolna nie jest tu najistotniejsza. Więc nawet te dziedziny nauczania, które wydają się ukierunkowane na produktywność, nie są tak istotne dla jej podnoszenia, jak byśmy myśleli. Międzynarodowe analizy statystyczne nie wyka-

zały znaczącego związku między wynikami z matematyki w danym kraju a jego osiągnięciami gospodarczymi²⁰. Spróbuję wskazać bardziej konkretne przykłady. W matematycznej części TIMSS z 2007 roku amerykańscy czwartoklasiści wypadli gorzej nie tylko od swoich kolegów z krajów wschodnioazjatyckich, którzy słyną ze zdolności matematycznych, ale także od uczniów takich krajów jak Kazachstan, Łotwa, Rosja i Litwa²¹. Dzieci ze wszystkich bogatych krajów europejskich, które brały udział w teście, z wyjątkiem Anglii i Holandii, osiągnęły wynik gorszy niż młodzi Amerykanie²². Ośmioklasiści z Norwegii, najbogatszego kraju świata (pod względem dochodu na głowę mierzonego z uwzględnieniem rynkowego kursu wymiany walut – zob. [Rzecz 10](#)), byli w tyle za rówieśnikami nie tylko z innych bogatych państw, ale też z krajów o wiele biedniejszych, w tym Litwy, Czech, Słowenii, Armenii i Serbii (ciekawe, że wszystkie one są postsocjalistyczne)²³. Ośmioklasiści z Izraela, kraju słynącego z gorliwości w nauce i wyjątkowych wyników w badaniach naukowych, poradzili sobie gorzej niż Norwegia, plasując się również za Bułgarią. Podobne wyniki obserwowaliśmy w przypadku testów z przedmiotów ścisłych.

A co z gospodarką opartą na wiedzy?

Choć jak dotąd wpływ edukacji na wzrost mógł być niewielki, to możesz się zastanawiać, czy nie zmieni tego rozwój gospodarki opartej na wiedzy. Skoro idee stają się głównym źródłem bogactwa, można sądzić, że od teraz edukacja będzie o wiele ważniejszym czynnikiem rozwoju.

Tyle że gospodarka oparta na wiedzy nie jest niczym nowym. Zawsze w pewnym sensie w niej żyliśmy, bo zawsze zdolność dysponowania wiedzą decydowała o tym, czy jakiś kraj był biedny czy bogaty. W pierwszym tysiącleciu Chiny były najbogatszym krajem świata, bo dysponowały wiedzą techniczną, której nie mieli inni: papier, druk, proch, kompas to te najsłynniejsze, ale z całą pewnością niejedyny przykłady. Wielka Brytania stała się hegemonem gospodarczym w XIX wieku, ponieważ została światowym liderem innowacji technologicznych. Kiedy zaraz po II wojnie światowej Niemcy dorównały biedą Peru i Meksykowi, nikt nie sugerował, że powinny być sklasyfikowane jako kraj rozwijający się. Było oczywiste, że kraj ten wciąż potrafił zarządzać swoją wiedzą technologiczną, organizacyjną i instytucjonalną, która uczyniła go przed wojną jednym z najpotężniejszych przemysłowych mocarstw. W tym sensie znaczenie wiedzy w ostatnim okresie się nie zmieniło.

Ilość wiedzy pozostająca obecnie w dyspozycji ludzkości jest oczywiście znacznie większa niż kiedyś, ale to nie oznacza, że dzisiaj wszyscy ludzie, czy nawet większość, muszą być lepiej wykształceni niż w przeszłości. Jeśli już, to zasób wiedzy związanej z wydajnością, jaką dysponować powinien przeciętny pracownik, w przypadku wielu zawodów zmniejszył się, zwłaszcza w bogatych krajach. Może brzmi to absurdalnie, ale już spieszę z wyjaśnieniem.

Zacznijmy od tego, że z powodu ciągłego wzrostu wydajności produkcji, coraz większa część siły roboczej w bogatych krajach pracuje obecnie w usługach niewymagają-

cych wysokich kwalifikacji, a więc i dobrego wykształcenia – ustawianie produktów na półkach w supermarketach, smażenie hamburgerów w restauracjach i sprzątanie biur (zob. [Rzeczy 3 i 9](#)). Gdy odsetek ludzi pracujących w takich zawodach rośnie, to – jeśli interesuje nas tylko wydajnościowy efekt edukacji – może nam rzeczywiście wystarczyć mniej, a nie więcej wykształconej siły roboczej.

Poza tym, wraz z rozwojem gospodarczym większa część naszej wiedzy jest ucieleśniana w maszynach. Oznacza to, że wydajność całej gospodarki rośnie, mimo że poszczególne pracownicy gorzej rozumieją to, co robią, niż ich poprzednicy. Najbardziej wymowny przykład to dzisiejsi sprzedawcy w bogatych krajach – nie muszą nawet umieć dodawać, a niegdyś była to umiejętność zdecydowanie sprzedawcom potrzebna. Dzisiaj wszystko robią za nich urządzenia do odczytywania kodów kreskowych. Inny przykład: kowale w biednych krajach zapewne wiedzą znacznie więcej o metalach w kontekście wytwarzania narzędzi niż większość pracowników Boscha czy Black & Decker. A ci, którzy pracują w małych sklepach elektronicznych, porzucanych po ulicach miast w biednych krajach, potrafią naprawić o wiele więcej rzeczy niż pojedynczy pracownicy Samsunga czy Sony.

W większości przypadków jest tak po prostu dlatego, że mechanizacja jest najważniejszym sposobem podnoszenia wydajności. Tymczasem według wpływowej szkoły marksistowskiej, kapitaliści celowo „pozbawili kwalifikacji” swoich pracowników – stosując możliwie najbardziej zmechanizowaną produkcję, nawet jeśli nie byłaby ona najbardziej opłacalna pod względem ekonomicznym – po to, by dało się ich łatwiej zastępować, a zatem i kontrolować²⁴. Jaka by nie była przyczyna procesu mechanizacji, skutek jest taki, że kraje rozwinięte pod względem technologicznym potrzebują mniejszej liczby wykształconych ludzi.

Szwajcarski paradoks

Można twierdzić, że choć rozwój gospodarczy niekoniecznie wymaga tego, żeby przeciętny pracownik był lepiej wykształcony, to lepiej wykształceni ludzie są potrzebni na najwyższych szczeblach zarządzania. W końcu, jak zauważyłem wyżej, to zdolność wytwarzania bardziej produktywnej wiedzy sprawia, że jeden kraj będzie bogatszy od innych. Z tej perspektywy można uważać, że to jakość uniwersytetów, a nie szkół podstawowych, decyduje o sukcesie kraju.

Jednak nawet w epoce, w której wiedza rzekomo napędza rozwój, związek między wyższą edukacją a dobrobytem nie jest jednoznaczny. Weźmy uderzający przykład Szwajcarii. Kraj ten znajduje się w wąskiej czołówce najbogatszych i najbardziej uprzemysłowionych państw świata (zob. [Rzeczy 9 i 10](#)) i ma, co zaskakujące, najniższy w bogatym świecie, a ściślej mówiąc, zdecydowanie najniższy, odsetek ludzi zapisujących się na uniwersytety. Aż do wczesnych lat 90. tylko około jednej trzeciej przeciętnej dla bogatych krajów. Do 1996 roku stopa zapisów na studia wynosiła tu mniej niż połowę średniej dla OECD (16 wobec 34 procent)²⁵. Od tamtego czasu znacznie wzrosła i – zgodnie z danymi UNESCO – osiągnęła w 2007 roku 47 procent. Wciąż jednak jest to jedna z najniższych wartości w bogatym świecie i wyraźnie niższa od wskaźników dla

większości krajów charakteryzujących się dużą liczbą uniwersytetów, takich jak Finlandia (94 procent), USA (82 procent) i Dania (80 procent). Co ciekawe, wskaźnik dla Szwajcarii jest również niższy niż dla wielu biedniejszych krajów, takich jak Korea Południowa (96 procent), Grecja (91 procent), Litwa (76 procent) i Argentyna (68 procent).

Jak to możliwe, że Szwajcaria utrzymuje się na samym szczycie ligi międzynarodowej produktywności, mimo że zapewnia znacznie mniej szkolnictwa wyższego, i to nie tylko w stosunku do jej głównych konkurentów, ale także w porównaniu do krajów znacznie biedniejszych?

Jedno z możliwych wyjaśnień jest takie, że uniwersytety w różnych krajach różnią się jakością. Jeśli więc uniwersytety w Korei albo na Litwie są gorsze niż szwajcarskie, to Szwajcaria może być bogatsza od tych dwóch krajów, mimo że względnie mniej Szwajcarów zdobywa wyższe wykształcenie. Argument ten traci jednak na sile, gdy porównamy Szwajcarię z Finlandią lub USA. Nie możemy na poważnie sugerować, że szwajcarskie uczelnie są o tyle lepsze od fińskich czy amerykańskich, że Szwajcaria może dotrzymać kroku tym krajom, mając wskaźnik zapisów na studia o połowę niższy.

Głównym czynnikiem wyjaśniającym „szwajcarski paradoks” jest, ponownie, po prostu mały wpływ edukacji na wydajność pracy. Jednak w przypadku edukacji wyższej jej „nieproduktywny” komponent nie polega na nauczaniu ludzi przedmiotów, dzięki którym łatwiej osiągną oni osobiste spełnienie, staną się dobrymi obywatelami i wzmocnią tożsamość narodową, jak w przypadku edukacji podstawowej i średniej. Tutaj chodzi o coś, co ekonomiści nazywają „funkcją selekcyjną”.

Odbiorcy wyższej edukacji otrzymują oczywiście pewien zakres wiedzy wpływającej na wydajność pracy, ale inną ważną funkcją wykształcenia na tym poziomie jest ustalenie pozycji jednostki w hierarchii zdolności do bycia zatrudnionym²⁶. W przypadku wielu zawodów liczy się ogólna inteligencja, dyscyplina i umiejętność organizacji pracy, a nie specjalistyczna wiedza, większość której można, a nawet trzeba, zdobyć w praktyce. To, czego nauczysz się na uniwersytecie, studiując historię albo chemię, może nie mieć znaczenia dla twojej przyszłej pracy na stanowisku menadżera w firmie ubezpieczeniowej albo urzędnika w ministerstwie transportu. Jednak, ponieważ skończyłeś studia, twoi potencjalni pracodawcy mogą sądzić, że jesteś prawdopodobnie mądrzejszy, lepiej zdyscyplinowany i lepiej zorganizowany niż ci, którzy studiów nie skończyli. Zatrudniając absolwenta wyższej uczelni, pracodawca robi to właśnie z powodu tych ogólnych cech, a nie wiedzy specjalistycznej, która zazwyczaj nie ma związku z pracą, jaką pracownik będzie wykonywał.

Wraz z przywiązywaniem w ostatnim okresie coraz większej wagi do edukacji wyższej, w wielu krajach o ponadprzeciętnych dochodach, które stać na rozbudowywanie uniwersytetów, ustanowiła się niezdrowa tendencja (Szwajcaria również jej się nie oparła, jak pokazują przedstawione wyżej wskaźniki). Kiedy odsetek ludzi biorących udział w wyższej edukacji osiąga punkt krytyczny, okazuje się, że aby dostać godziwą pracę, trzeba skończyć wyższe studia. Jeśli, powiedzmy, 50 procent populacji idzie na studia, to ktoś, kto tego nie robi, składa w sposób domniemany deklarację, że należy do mniej zdolnej połowy populacji. Nie jest to najlepszy punkt wyjścia przy szukaniu pracy. Ludzie idą więc na studia w pełni świadomi, że będą tam „tracić czas”, ucząc się

rzeczy, które nigdy im się nie przydadzą w pracy. Ponieważ wszyscy chcą studiować, rośnie popyt na wyższą edukację, co powoduje powstawanie większej liczby miejsc na uniwersytetach. W konsekwencji jeszcze bardziej rosną wskaźniki zapisów na studia, co dodatkowo zwiększa presję na studiowanie. Z czasem prowadzi to do procesu inflacji dyplomów. Skoro „wszyscy” mają dyplom ukończenia studiów wyższych, czyli licencjat, trzeba więc zrobić magistra albo nawet doktorat, żeby się wyróżnić, nawet jeśli pod względem zwiększania produktywności te kolejne stopnie edukacji mają minimalne znaczenie dla twojej przyszłej pracy.

Biorąc pod uwagę, że do połowy lat 90. Szwajcaria utrzymywała najwyższe wskaźniki produktywności na świecie, a jednocześnie stopa zapisów na studia wynosiła 10–15 procent, można twierdzić, że dużo wyższa tak naprawdę nie jest wcale konieczna. Jeśli byśmy nawet pogodzili się z tym, że wymagania dotyczące kwalifikacji tak bardzo wzrosły wraz z nadejściem gospodarki opartej na wiedzy, że wskaźnik zapisów na studia o wartości ponad 40 procent, który obecnie ma Szwajcaria, jest niezbędnym minimum (w co szczerze wątpię), to wciąż by oznaczało, że w takich krajach jak USA, Korea i Finlandia edukacja – w przypadku połowy studentów – nie spełnia nawet funkcji selekcji. Systemy szkolnictwa wyższego w tych krajach stały się jak teatry, w których niektórzy postanowili wstać, żeby lepiej widzieć, co spowodowało, że ludzie siedzący za nimi też musieli wstać. W końcu wszyscy muszą stać, co oznacza, że nikt nie widzi lepiej, za to wszystkim jest mniej wygodnie.

Edukacja kontra przedsiębiorstwo

Skoro nie tylko edukacja podstawowa, ale nawet wyższa, nie liczy się tak bardzo jako czynnik wpływający na dobrobyt kraju, to musimy poważnie przemyśleć jej rolę w naszej gospodarce.

W przypadku bogatych krajów należy powstrzymać ich obsesję wyższego wykształcenia. W wielu krajach doprowadziła ona już do niezdrowego poziomu inflacji, a w konsekwencji przeinwestowania w edukację na wielką skalę. Nie mam nic przeciwko wysokim – nawet stuprocentowym – wskaźnikom zapisów na studia z innych przyczyn. Ale kraje, które się nimi chlubią, nie powinny mieć złudzeń, że będzie to miało znaczący wpływ na wydajność pracy.

W przypadku krajów rozwijających się potrzeba jeszcze bardziej radykalnej zmiany punktu widzenia. Powinny one rozwijać edukację, aby młodzież mogła prowadzić bardziej sensowne życie. Jednak jeśli chodzi o wzrost produktywności, kraje te muszą porzucić perspektywę skupiania się na edukacji jednostek i większy nacisk położyć na tworzenie dobrych instytucji i organizacji, dzięki którym wzrośnie wydajność pracy.

O bogactwie czy biedzie kraju nie decyduje lepsze lub gorsze wykształcenie obywateli, ale to, jak dobrze są oni zorganizowani w zbiorowe jednostki o wysokiej produktywności – czy będą to wielkie firmy, takie jak Boeing lub Volkswagen, czy też światowej klasy mniejsze przedsiębiorstwa szwajcarskie lub włoskie (zob. [Rzecz 15](#)). Rozwój takich firm musi być wsparty przez wiele instytucji zachęcających do inwestycji i podejmowania ryzyka: reżimy handlowe, które chronią i wspierają firmy działające w „racz-

kujących gałęziach przemysłu” (zob. [Rzeczy 7](#) i [12](#)); systemy finansowe, które zapewniają dostęp do „cierpliwego kapitału”, niezbędnego dla inwestycji wzmacniających produktywność w długim okresie (zob. [Rzecz 2](#)); instytucje gwarantujące miękkie lądowanie zarówno kapitalistom (dobre prawo upadłości) jak i pracownikom (rozwinęte państwo dobrobytu) (zob. [Rzecz 21](#)); subsydia państwowe i regulacje w zakresie R&D oraz szkoleń (zob. [Rzeczy 18](#) i [19](#)) i tak dalej.

Edukacja jest cenna, lecz jej wartość zazwyczaj nie polega na podnoszeniu wydajności pracy. Wspiera ona rozwój naszych potencjałów i sprawia, że jesteśmy bardziej niezależni, a nasze życie jest bardziej satysfakcjonujące. Jeśli będziemy rozwijać edukację z wiarą, że dzięki niej nasza gospodarka się wzbogaci, to srodze się rozczarujemy, bo związek między nią a produktywnością kraju jest niejednoznaczny i skomplikowany. Powinniśmy pohamować nasz nadmierny entuzjazm w związku z jej rozwojem. Dotyczy to zwłaszcza krajów rozwijających się, w których powinno się położyć znacznie większy nacisk na kwestie zakładania i modernizacji przedsiębiorstw produkcyjnych oraz instytucji, które je wspierają.

Rzecz 18

To, co dobre dla General Motors, niekoniecznie musi być dobre dla Stanów Zjednoczonych

Co ci mówią

W samym sercu systemu kapitalistycznego znajduje się sektor firm prywatnych. To on produkuje dobra, tworzy miejsca pracy i wymyśla nowe technologie. Bez żywotnego sektora prywatnego nie ma dynamiki gospodarczej. To, co dobre dla biznesu, jest więc dobre dla gospodarki. Kraje, które utrudniają zakładanie i prowadzenie prywatnego biznesu lub zmuszają firmy do robienia niechcianych przez nie rzeczy, tracą – zwłaszcza w obliczu rosnącej w zglobalizowanym świecie międzynarodowej konkurencji – inwestycje i miejsca pracy, a w konsekwencji zostaną w tyle. Rząd musi zapewnić biznesowi maksimum wolności.

Czego ci nie powiedzą

Pomimo istotnego znaczenia sektora biznesowego, zapewnienie im maksimum swobody może nie być dobre nawet dla samych firm, nie mówiąc o gospodarce krajowej. W rzeczywistości bowiem nie wszystkie regulacje szkodzą biznesowi. Czasem w długoterminowym interesie sektora leży ograniczanie swobody działania poszczególnych firm, tak by nie zniszczyły one wspólnego zbioru zasobów potrzebnych wszystkim, takich jak zasoby naturalne czy siła robocza. Regulacje mogą również wspierać biznes, zmuszając firmy do robienia rzeczy, które na krótką metę mogą być dla nich kosztowne, ale w długim okresie podnoszą ich zbiorową wydajność – chodzi na przykład o prowadzenie szkoleń dla pracowników. Ostatecznie liczy się nie ilość, ale jakość regulacji nakładanych na biznes.

Jak Detroit wojnę wygrało

Mówi się, że II wojnę światową wygrało miasto Detroit. To prawda, że Związek Radziecki stracił najwięcej ludzi – szacuje się, że podczas Wielkiej Wojny Ojczyźnianej (jak określa się ją w Rosji) zginęło ponad 25 milionów ludzi, co stanowi prawie połowę jej wszystkich ofiar. Jednak ani ZSRR, ani, rzecz jasna, Wielka Brytania nie przetrwałyby nazistowskiej ofensywy bez broni przysłanej z – jak mówił Franklin Roosevelt – „arsenału demokracji”, czyli Stanów Zjednoczonych. Większość tej broni wyprodukowano w przekwalifikowanych fabrykach samochodów w Detroit – General Motors (GM), Forda i Chryslera. Bez przemysłowej siły USA, reprezentowanej przez Detroit, naziści mo-

gliby przejąć kontrolę nad Europą i przynajmniej zachodnią częścią Związku Radzieckiego.

Oczywiście historia nigdy nie jest jednoznaczna. Szybki sukces nazistowskich Niemiec był możliwy dzięki temu, że ich armia potrafiła sprawnie się przemieszczać – słynny Blitzkrieg. A dużą mobilność niemieckiej, wysoko zmotoryzowanej armii, zapewnił dostęp do wielu technologii dostarczonych przez nie kogo innego jak GM (za pośrednictwem Opla, którego GM kupił w 1929 roku). Poza tym, coraz więcej jest dowodów na to, że wbrew obowiązującemu prawu, przez całą wojnę GM w tajemnicy utrzymywała związki z Oplem, który produkował nie tylko wojskowe wozy, ale też samoloty, miny lądowe i torpedy. Wychodzi na to, że GM zbroiła obie strony konfliktu i czerpała z tego zyski.

GM wyróżniała się wśród producentów samochodów z Detroit znanych pod zbiorową nazwą Wielka Trójka. Pod przywództwem Alfreda Sloana Juniora, który zarządzał firmą przez 35 lat (1923–1958), GM pod koniec lat 20. wyprzedziła Forda, stając się największym producentem aut w USA, o zasięgu ogólnokrajowym, wytwarzającym – jak mówił Sloan – „samochody na każdą kieszeń i o każdym przeznaczeniu” i zorganizowanym na planie „drabiny sukcesu”: począwszy od Chevroleta, przez Pontiac, Oldsmobile’a, Buicka, aż po sam szczyt w postaci Cadillaca.

Pod koniec II wojny światowej GM była nie tylko największym w kraju producentem samochodów, ale stała się w ogóle największą firmą w USA (pod względem dochodów). Była tak ważna, że gdy podczas przesłuchania w Kongresie zapytano Charliego Wilsona – byłego CEO General Motors, który kandydował w 1953 roku na stanowisko sekretarza obrony – czy nie widzi potencjalnego konfliktu między służbą publiczną i swoimi korporacyjnymi korzeniami, udzielił słynnej odpowiedzi, że to, co dobre dla USA, jest dobre dla General Motors i *vice versa*.

Na pozór trudno się nie zgodzić z logiką tego argumentu. W gospodarce kapitalistycznej prywatne firmy odgrywają główną rolę w tworzeniu dobrobytu, miejsc pracy i dochodów podatkowych. Jeśli one dobrze sobie radzą, tym samym dobrze radzi sobie cała gospodarka. Zwłaszcza jeśli dane przedsiębiorstwo należy do tych największych i najbardziej dynamicznych pod względem rozwoju technologii, jak GM w latach 50. Wtedy jego sukces lub porażka musi znacząco wpływać na resztę gospodarki: dostawców, ich pracowników, producentów towarów kupowanych przez pracowników tych gigantycznych korporacji, których liczba idzie w setki lub tysiące i tak dalej. Dlatego powodzenie tych gigantycznych firm ma szczególne znaczenie dla całej gospodarki.

Niestety – przekonują zwolennicy tej logiki – choć jest ona przecież tak oczywista, to przez sporą część XX wieku nie była powszechnie akceptowana. Można zrozumieć, dlaczego reżimy komunistyczne były przeciwne sektorowi prywatnemu – w końcu uważały one, że własność prywatna jest źródłem wszelkiego kapitalistycznego zła. Jednak w okresie od Wielkiego Kryzysu do lat 70. nawet większość kapitalistycznych gospodarek podejrzliwie patrzyła na prywatny biznes.

Prywatne firmy – dalej głosi ta opowieść – były postrzegane jako podmioty antyspołeczne, a ich dążenie do osiągnięcia zysków należało ograniczyć na rzecz innych, rzekomo bardziej wzniosłych celów, takich jak sprawiedliwość, spójność społeczna, ochrona słabszych czy nawet narodowa chwała. W rezultacie wprowadzono nieefektywne syste-

my licencjonowania, wierząc, że rządy powinny regulować to, co należy robić i kto powinien czym się zajmować. W niektórych krajach rządy wręcz zmuszały firmy – w imię rozwoju – do wejścia w przedsięwzięcia, których nie chciały się one podejmować (zob. [Rzeczy 7 i 12](#)). Wprowadzono zakaz angażowania się wielkich firm w te segmenty rynku, w których dominowały małe gospodarstwa rolnicze, fabryki i sklepy detaliczne, po to, by uchronić tradycyjny styl życia i zapewnić „małym” ochronę przed wielkim biznesem. Wprowadzano uciążliwe regulacje rynku pracy w imię ochrony praw pracowników. W wielu krajach tak bardzo rozszerzono prawa konsumentów, że ucierpiał na tym biznes.

Regulacje te – twierdzą probiznesowo nastawieni komentatorzy – skrzywdziły nie tylko wielkie firmy, ale pogorszyły też sytuację całej reszty, bo przyczyniły się do zmniejszenia przeznaczonego do podziału tortu. Ograniczając zdolność firm do eksperymentowania z nowymi sposobami uprawiania biznesu i wchodzenia w nowe dziedziny działalności, regulacje te spowolniły całkowity wzrost produktywności w gospodarce. W końcu jednak – dalej rozwija się ten argument – szaleństwo tej antybiznesowej logiki stało się oczywiste. Od lat 70. cały świat zaczął akceptować pogląd, zgodnie z którym to, co jest dobre dla biznesu, jest także dobre dla gospodarki i zaczęły prowadzić politykę probiznesową. Nawet kraje komunistyczne zaniechały w latach 90. prób zduszenia sektora prywatnego. Czy musimy więc dalej drażnić tę kwestię?

Jak upadł potężny

Pięćdziesiąt lat po tym jak pan Wilson wypowiedział swoją słynną uwagę, latem 2009 roku, GM zbankrutowała. Rząd USA, choć słynie z awersji do państwowej własności, przejął firmę i po dogłębnej restrukturyzacji utworzył ją ponownie. Na ten cel przeznaczył uderzającą sumę 57,6 miliarda pieniędzy podatników.

Można twierdzić, że ratunek dla GM leżał w amerykańskim interesie narodowym. Gdyby pozwolić nagle upaść firmie tej wielkości i jej firmom zależnym, miałyby to ogromne negatywne konsekwencje dla rynku pracy i dla popytu (na przykład spadek popytu konsumpcyjnego zwolnionych pracowników GM, zanik popytu zgłaszanego przez GM na produkty z firm dostarczających im części), co zaostrzyłoby rozwijający się w tym czasie kryzys finansowy. W imieniu podatników rząd USA wybrał mniejsze zło. To, co dobre dla GM, wciąż było dobre dla Stanów Zjednoczonych – można by powiedzieć – choć w kategoriach absolutnych nie była to bardzo dobra rzecz.

Nie oznacza to jednak, że nie wolno nam pytać, jak GM w ogóle znalazła się w takiej sytuacji. Stawiając czoła ostrej konkurencji w postaci importu z Niemiec, Japonii i później, począwszy od lat 60., z Korei, GM nie zareagowała jak należało, w sposób najbardziej naturalny, choć niełatwy – produkując po prostu lepsze samochody niż konkurencja. Zamiast tego spróbowała najprostszego wyjścia.

Najpierw firma zrzuciła winę na „dumping” i inne nieuczciwe praktyki handlowe ze strony swoich konkurentów. Następnie skłoniła rząd USA do narzucenia kwot importowych na zagraniczne samochody – przede wszystkim japońskie – i do wymuszenia na konkurentach otwarcia ich rynków. W latach 90., kiedy okazało się, że środki te nie

wystarczą, by zapobiec upadkowi firmy, GM próbowała nadrobić straty w produkcji samochodów, zakładając finansową spółkę córkę, GMAC (General Motors Acceptance Corporation). GMAC wyszedł poza swoją tradycyjną rolę finansowania zakupów samochodów i zaczął prowadzić transakcje finansowe dla nich samych. Osiągnął w tym spory sukces – na przykład w 2004 roku 80 procent zysków GM pochodziło od GMAC (zob. [Rzecz 22](#))²⁷. To jednak nie mogło przysłonić podstawowego problemu – tego, że firma nie potrafiła produkować dobrych samochodów i sprzedawać ich po konkurencyjnych cenach. Mniej więcej w tym samym czasie GM usiłowała pójść na skróty, jeśli chodzi o rozwój technologii, kupując mniejszych zagranicznych konkurentów (takich jak szwedzki Saab i koreański Daewoo), ale to nie wystarczyło, by zapewnić firmie technologiczną przewagę, jaką niegdyś się szczyciła. Innymi słowy, na przestrzeni ostatnich czterdziestu lat GM chwyciła się wszystkiego, by powstrzymać swój upadek. Wszystkiego z wyjątkiem produkcji lepszych samochodów, bo było to, no cóż, zbyt problematyczne.

Oczywiście wszystkie te decyzje mogły być optymalne z punktu widzenia GM w momentach, gdy je podejmowano. W końcu pozwoliły one firmie przetrwać kilka dekad przy najmniejszym wysiłku, ale nie były dobre dla reszty Stanów Zjednoczonych. Ogromny rachunek, jaki wystawiono amerykańskim podatnikom jest ostatecznym tego dowodem. Gdyby jednak wcześniej zmuszono GM do zainwestowania w technologie i maszyny niezbędne do produkcji lepszych samochodów, zamiast przyglądać się, jak lobbjuje o ochronę, przejmuje mniejszych konkurentów i przekształca się w instytucję finansową, byłoby to z korzyścią dla całego kraju.

Co jeszcze istotniejsze, wszystkie działania, które umożliwiły GM wydostanie się z kłopotów najmniejszym wysiłkiem, nie były w efekcie dobre nawet dla samej firmy – chyba że utożsamilibyśmy ją z menadżerami i nieustająco zmieniającą się grupą udziałowców. Menadżerowie ci pobierali absurdalnie wysokie wynagrodzenia, zapewniając firmie wyższe zyski dzięki rezygnacji z inwestycji w podnoszenie wydajności i dzięki wyzyskiwaniu słabszych interesariuszy: pracowników firmy, podwykonawców i ich pracowników. Kupowali przyzwolenie akcjonariuszy na swoje działania, zapewniając im dywidendy i prowadząc skup akcji własnych na taką skalę, że zagrażało to przyszłości firmy. Udziałowcy nie mieli nic przeciwko temu, a wręcz wielu z nich pochwalało takie praktyki, bo większość z nich była akcjonariuszami płynnymi, których nie interesowała przyszłość spółki w długim okresie, jako że mogli ją opuścić w każdej chwili (zob. [Rzecz 2](#)).

Historia GM to pouczająca lekcja o potencjalnym konflikcie interesów – korporacyjnego i narodowego: to, co dobre dla firmy, bez względu na to, jak bardzo nie byłaby ona ważna, nie musi być dobre dla kraju. Co więcej, historia ta rzuca światło na konflikty różnych interesariuszy, z których składa się firma: to, co dobre dla niektórych, na przykład menadżerów i krótkoterminowych udziałowców, nie musi być dobre dla innych, na przykład pracowników czy dostawców części. W końcu mówi nam również o tym, że to, co dobre dla firmy w krótkim okresie, może nie być dla niej dobre w dłuższej perspektywie – to, co jest dobre dla GM dzisiaj, może nie być dobre dla GM jutro.

Niektórzy z was – nawet ci, którzy uznali ten argument za przekonujący – mogą się zastanawiać, czy USA nie są aby tylko wyjątkiem potwierdzającym regułę. Niedosta-

teczne regulacje mogą być problemem w USA, ale czy w większości innych krajów problemem nie są nadmierne regulacje?

299 pozwoleń

Na początku lat 90. ukazujący się w Hongkongu anglojęzyczny magazyn biznesowy „Far Eastern Economic Review”, poświęcił specjalny numer Korei Południowej. W jednym z artykułów wyrażono zdziwienie, że choć w tym kraju wymagane jest uzyskanie 299 pozwoleń od 199 agencji, żeby otworzyć fabrykę, to jednak w ostatnich trzydziestu latach chlubił się on 6-procentowym wzrostem gospodarczym. Jak to możliwe? Jak kraj, który ma tak opresyjny reżim regulacyjny, może tak szybko się rozwijać?

Zanim spróbuję rozwiązać tę zagadkę, muszę zauważyć, że przed nastaniem lat 90. nie tylko Korea utrzymywała tak uciążliwe jakoby regulacje przy tętniącej życiem gospodarce. Podobnie było w Japonii i na Tajwanie przez całe „cudowne” lata 1950–1980. Gospodarka chińska, szybko rozwijająca się w ciągu ostatnich trzydziestu lat, jest uregulowana w porównywalnym stopniu. Dla kontrastu, w tym samym okresie wiele krajów rozwijających się Ameryki Południowej i Afryki Subsaharyjskiej przeprowadziło deregulacje gospodarek, licząc na pobudzenie aktywności biznesu i przyspieszenie wzrostu. O dziwo, od lat 80. rozwijają się one znacznie wolniej niż w poprzednich dwóch dekadach, kiedy to nadmierne regulacje hamowały jakoby wzrost (zob. [Rzeczy 7 i 11](#)).

Pierwsza odpowiedź na to, choć dziwnie zabrzmieć może to w uszach ludzi bez doświadczenia w biznesie, jest taka, że przedsiębiorcy są skłonni zdobyć 299 pozwoleń (po drodze kilka mogą obejść z pomocą łapówek), jeśli w końcu dzięki temu będą mogli dobrze zarobić. Zatem w kraju, który szybko się rozwija, i w którym wciąż pojawiają się nowe możliwości biznesowe, nawet wysiłek związany ze zdobyciem 299 pozwoleń nie zniechęci przedsiębiorców do zakładania nowej działalności. Jeśli natomiast proces ten nie kończy się możliwością zarobienia dobrych pieniędzy, to nawet zdobycie ledwie 29 pozwoleń będzie się wydawało zbyt uciążliwe.

Co ważniejsze, wiele krajów w wysokim stopniu stosujących regulacje, osiągnęło sukces gospodarczy dlatego, że wiele z tych regulacji w rzeczywistości dobrze służy biznesowi.

Czasem regulacje pomagają, ograniczając firmom możliwość angażowania się w działalność przynoszącą im większe zyski w krótszym okresie, ale prowadzącą do degradacji wspólnych zasobów, z których korzystają wszyscy. Na przykład regulacja intensywności rybołówstwa może zmniejszyć zyski pojedynczych farm rybnych, ale jednocześnie wesprze przemysł jako taki, chroniąc jakość wody, z której korzysta każdy. Inny przykład: w interesie poszczególnych firm mogłoby być zatrudnianie dzieci i obniżanie płac. Jednak powszechne korzystanie z pracy dzieci obniżyłoby jakość siły roboczej w długim okresie w wyniku zahamowania ich fizycznego i psychicznego rozwoju. Wziąwszy to pod uwagę, regulacje dotyczące pracy dzieci mogą w długim okresie przynieść korzyści całemu sektorowi firm prywatnych. Innym jeszcze przykładem są banki. Pojedynczy bank mógłby czerpać większe zyski z bardziej agresywnej polityki kredytowej. Jed-

nak kiedy prowadzą ją wszystkie banki na raz, w końcu wszystkie mogą ucierpieć. Tego rodzaju polityka kredytowa zwiększa bowiem ryzyko systemowego załamania, jakiego byliśmy świadkami przy okazji globalnego kryzysu finansowego z 2008 roku. Ograniczanie bankom możliwości działania, nawet jeśli nie przynosi natychmiastowych korzyści, może w długim okresie wręcz wyjść im na dobre (zob. [Rzecz 22](#)).

Rzecz nie tylko w tym, że regulacje mogą sprzyjać firmom, powstrzymując je przed podkopywaniem podstaw swojej własnej, długoterminowej stabilności. Czasem mogą wspierać sektor prywatny, zmuszając firmy do działań niebędących w ich indywidualnym interesie, za to podnoszących ich zbiorową produktywność w długim okresie. Firmy często na przykład nie inwestują wystarczająco w szkolenia pracowników. Obawiają się, że ich pracownicy zostaną podebrani przez inne firmy, które będą czerpały darmowe korzyści z ich wysiłku szkoleniowego. W takiej sytuacji, jeśli rząd nałoży wymóg prowadzenia szkoleń na wszystkie firmy, podniesie tym samym jakość siły roboczej, co będzie z korzyścią dla wszystkich. W kraju rozwijającym się, który musi importować technologie z zagranicy, rząd może pomóc biznesowi w osiągnięciu wyższej wydajności produkcji w długim okresie, zakazując sprowadzania bardzo przestarzałych technologii zagranicznych. W krótkim okresie mogą one umożliwić firmom wyprzedzenie konkurencji, ale równocześnie zablokować dalszy rozwój.

Karol Marks opisał państwowe ograniczenia wolności prowadzenia działalności gospodarczej na rzecz wspólnego interesu klasy kapitalistycznej jako wchodzenie przez rząd w rolę „komitetu wykonawczego burżuazji”. Nie trzeba jednak być marksistą, żeby dostrzec, że regulacje ograniczające swobodę działania pojedynczych firm mogą działać na korzyść całego sektora biznesu, nie mówiąc o gospodarce w ogóle. Innymi słowy, istnieje wiele regulacji pro- a nie antybiznesowych. Wiele z nich sprzyja ochronie wspólnego zbioru zasobów, który dzielą między siebie wszystkie firmy. Inne skłaniają firmy do robienia rzeczy, które prowadzą do podniesienia ich zbiorowej wydajności w długim okresie. Dopiero gdy zdamy sobie z tego sprawę, zrozumiemy, że liczy się nie po prostu liczba regulacji, ale ich cele i treść.

Rzecz 19

Choć komunizm upadł, wciąż żyjemy w gospodarkach planowanych

Co ci mówią

Upadek komunizmu w sposób spektakularny obnażył ograniczenia planowania gospodarczego. W skomplikowanych nowoczesnych gospodarkach planowanie ani nie jest możliwe, ani potrzebne. Tylko zdecentralizowane decyzje podejmowane za pomocą mechanizmu rynkowego, oparte na założeniu, że jednostki i firmy zawsze szukają okazji do zysku, mogą podtrzymać funkcjonowanie współczesnej złożonej gospodarki. Powinniśmy przestać się łudzić, że możemy cokolwiek zaplanować w tym skomplikowanym i ciągle zmieniającym się świecie. Im mniej planowania, tym lepiej.

Czego ci nie powiedzą

Kapitalistyczne gospodarki są w dużym stopniu gospodarkami planowymi. Rządy krajów kapitalistycznych również planują, choć na mniejszą skalę, niż dzieje się to w komunistycznych gospodarkach planowanych centralnie. Wszystkie rządy finansują znaczną część inwestycji w R&D i infrastrukturę. Większość z nich planuje znaczącą część gospodarki przez planowanie działalności przedsiębiorstw państwowych. Wiele rządów kapitalistycznych planuje przyszły kształt poszczególnych gałęzi przemysłu za pomocą sektorowej polityki przemysłowej albo nawet całej gospodarki narodowej, stosując planowanie indykatywne. Co istotniejsze, nowoczesne gospodarki kapitalistyczne złożone są z hierarchicznych korporacji, które szczegółowo planują swoje działania, nawet w wymiarze ponadnarodowym. Pytanie nie brzmi zatem: planować czy nie? Chodzi o to, by planować odpowiednie rzeczy w odpowiednim zakresie.

Górna Wolta z raketami

W latach 70. wielu zachodnich dyplomatów nazywało Związek Radziecki „Górną Wolta z raketami”. Co za potwarz wobec Górnej Wolty (przemianowanej w 1984 roku na Burkina Faso), którą uznano za kraj biedny, choć wtedy nie znajdowała się nawet w pobliżu najgorszych w światowej lidze ubóstwa. Niemniej jednak ten przydomek związę oddawał to, co z sowiecką gospodarką było nie tak.

Był to kraj, który potrafił wysłać człowieka w kosmos, a jednocześnie jego mieszkańcy stali w kolejkach po tak podstawowe produkty żywnościowe, jak chleb i cukier. Nie miał problemu z masową produkcją interkontynentalnych pocisków balistycznych i nu-

klearnych łodzi podwodnych, a nie potrafił zrobić porządnego telewizora. W latach 80. drugą najczęstszą przyczyną pożarów w Moskwie miały być – wierście lub nie – eksplozje odbiorników telewizyjnych. Najlepsi rosyjscy naukowcy byli równie pomysłowi jak ich koledzy w krajach kapitalistycznych, jednak reszta kraju nie mogła dorównać do tego poziomu. Dlaczego tak się działo?

Realizując komunistyczną wizję społeczeństwa bezklasowego, opartego na kolektywnej własności „środków produkcji” (na przykład maszyn, budynków fabrycznych, dróg), ZSRR i jego komunistyczni sojusznicy chcieli zapewnić pełne zatrudnienie i jak największą równość. Ponieważ nikomu nie wolno było posiadać środków produkcji, praktycznie wszystkie przedsiębiorstwa zarządzane były przez profesjonalnych menadżerów (z mało istotnymi wyjątkami w postaci niewielkich restauracji czy zakładów fryzjerskich), co uniemożliwiło pojawienie się wizjonerskich przedsiębiorców, takich jak Henry Ford czy Bill Gates. Z uwagi na polityczne ukierunkowanie na równość, istniały wyraźne granice tego, ile mógł zarobić menadżer, niezależnie od swoich wyników. Dlatego menadżerowie mieli ograniczoną motywację do tego, by robić użytek z zaawansowanych technologii – które kraj z pewnością był w stanie rozwijać – do produkcji pożądanых przez konsumentów dóbr. Polityka pełnego zatrudnienia za wszelką cenę oznaczała, że menadżerowie nie mogli posługiwać się ostateczną groźbą – groźbą zwolnienia z pracy – by dyscyplinować pracowników. Przyczyniła się ona do niedbalstwa i nagminnych nieobecności. Gorbaczow, próbując zreformować sowiecką gospodarkę, często mówił właśnie o problemie dyscypliny w pracy.

Rzecz jasna nie oznacza to, że w krajach komunistycznych nikt nie był zmotywowany do wykonywania ciężkiej pracy czy prowadzenia dobrego biznesu. Nawet w gospodarkach kapitalistycznych robimy niektóre rzeczy nie tylko dla pieniędzy (zob. [Rzecz 5](#)), jednak kraje komunistyczne stawiały – z pewnymi sukcesami – na mniej samolubną stronę ludzkiej natury. Zwłaszcza w początkach komunizmu sporo było idealizmu w podejściu do budowania nowego społeczeństwa. W ZSRR podczas II wojny światowej i krótko po niej, można było obserwować wielki zryw patriotyzmu. We wszystkich krajach komunistycznych wielu było zaangażowanych menadżerów i pracowników, którzy pracowali dobrze ze względu na swój profesjonalizm i szacunek do samych siebie. Poza tym już w latach 60. idealistyczny egalitaryzm ustąpił miejsca realizmowi i normą stało się wynagradzanie w zależności od wyników, co złągodziło (w żadnym wypadku nie wyeliminowało) problem braku motywacji.

Pomimo tego system wciąż nie działał dobrze z powodu nieefektywności komunistycznego centralnego planowania, które miało być bardziej wydajną alternatywą dla systemu rynkowego.

Komunistyczne uzasadnienie centralnego planowania opierało się na całkiem rozsądnej logice. Karol Marks i jego uczniowie twierdzili, że podstawowy problem kapitalizmu polega na sprzeczności między społeczną naturą procesu produkcji i prywatną własnością środków produkcji. Wraz z rozwojem gospodarczym czy też, w żargonie marksistowskim, rozwojem sił wytwórczych, kształtuje się podział pracy między firmami, na skutek którego stają się one coraz bardziej od siebie zależne. Innymi słowy – zintensyfikowana zostaje społeczna natura procesu produkcji. Jednak mimo rosnącej współzależności, twierdzili marksiści, własność firm pozostaje w oddzielnych prywat-

nych rękach, uniemożliwiając koordynację działań tych współzależnych firm. Oczywiście zmiany cen zapewniają pewną koordynację *ex post*, ale jej zasięg jest ograniczony, a nierównowaga między podażą i popytem, jaka powstaje na skutek takich (w niemarksiowskich kategoriach) „koordynacyjnych zawodności”, kumuluje się w okresowe kryzysy gospodarcze. W czasie kryzysu marnuje się, jak dalej głosi ten argument, wiele wartościowych zasobów. Wyrzuca się mnóstwo niesprzedanych produktów, maszyny do wytwarzania rzeczy, których dzisiaj nikt już nie chce, są złomowane, a z braku popytu pracę tracą ludzie do niej chętni i gotowi. Wraz z rozwojem kapitalizmu – przewidywali marksiści – ta systemowa sprzeczność będzie stale narastać, aż w końcu doprowadzi do upadku całego systemu.

W odróżnieniu od tego, twierdzili, w systemie centralnego planowania wszystkie środki produkcji znajdują się w posiadaniu całego społeczeństwa i dzięki temu działania współzależnych jednostek produkcyjnych mogą być koordynowane *ex ante* za pomocą ujednoczonego planu. Ponieważ każda potencjalna zawodność koordynacji jest naprawiana, zanim do niej dojdzie, gospodarka nie musi doświadczać okresowych kryzysów, by osiągnąć równowagę między popytem a podażą. Centralnie planowana gospodarka wytworzy tylko i dokładnie to, co będzie potrzebne. Żaden zasób w żadnym czasie nie będzie pozostawał niewykorzystany, zatem nie będzie kryzysów gospodarczych. Dlatego, tłumaczono, w systemie centralnego planowania gospodarka jest zarządzana znacznie efektywniej niż w systemie rynkowym.

Tak przynajmniej było w teorii. Niestety w praktyce centralne planowanie nie zadziałało zbyt dobrze. Główny problem dotyczył złożoności. Być może marksiści mieli rację, sądząc, że rozwój sił produkcyjnych, zwiększając współzależność różnych segmentów kapitału sprawi, że centralne planowanie będzie bardziej *n i e z b ę d n e*. Nie zauważyli jednak, że samo to powoduje, że gospodarka staje się coraz bardziej złożona, a tym samym *t r u d n i e j* jest planować ją centralnie.

Centralne planowanie działało dobrze, gdy cele były względnie proste i jasne, o czym świadczy sukces wczesnej radzieckiej industrializacji, której celem było wyprodukowanie względnie małej liczby kluczowych dóbr w dużych ilościach (stal, traktory, pszenica, ziemniaki i tak dalej). Jednak w miarę jak rozwijała się gospodarka i rosła liczba (rzeczywistych i potencjalnych) różnorodnych produktów, centralne planowanie stawało się coraz trudniejsze. Jednocześnie rosła też oczywiście zdolność do planowania dzięki podniesieniu kwalifikacji menadżerskich, rozwojowi matematycznych technik planowania i wykorzystaniu komputerów. To jednak nie wystarczyło, by poradzić sobie z rosnącą złożonością gospodarki.

Jednym z oczywistych sposobów radzenia sobie z tym problemem było ograniczenie różnorodności produkcji, ale to wywołało z kolei ogromne niezadowolenie konsumentów. Poza tym, nawet po zredukowaniu różnorodności, gospodarka nadal była zbyt skomplikowana, by dało się ją zaplanować. Produkowano wiele niechcianych rzeczy, które się nie sprzedawały, a brakowało innych produktów, co powodowało ciągłe powstawanie kolejek. Komunizm był w latach 80., gdy już zaczynał się jego rozkład, systemem tak cynicznym, że zupełnie stracił zdolność dotrzymywania obietnic. W społeczeństwach Bloku Wschodniego krążył nawet dowcip, że w krajach komunistycznych „my udajemy, że pracujemy, a oni udają, że nam płacą”.

Nic dziwnego, że zgodnie porzucono centralne planowanie w momencie, gdy partie komunistyczne zostały, po upadku muru berlińskiego, obalone w całym bloku sowieckim. Nawet takie kraje jak Chiny czy Wietnam, które pozornie utrzymały komunizm, stopniowo odchodziły od centralnego planowania, choć w znacznym stopniu zachowały kontrolę nad gospodarką. Teraz wszyscy żyjemy więc już w gospodarkach rynkowych (chyba że mieszkasz w Korei Północnej albo na Kubie). Planowanie odeszło do przeszłości. Czyżby?

Planowanie planowaniu nierówne

Fakt, że komunizm zniknął – ze wszystkich praktycznych powodów – nie oznacza, że przestało istnieć planowanie. Rządy w gospodarkach kapitalistycznych również planują, choć nie w sposób tak kompleksowy, jak robiły to urzędy planistyczne w krajach komunistycznych.

Nawet w krajach kapitalistycznych zdarzają się sytuacje, na przykład wojna, w których centralne planowanie jest najbardziej efektywne. Na przykład podczas II wojny światowej gospodarki głównych kapitalistycznych stron konfliktu: USA, Wielkiej Brytanii i Niemiec, pozostawały kapitalistyczne tylko z nazwy.

Co ważniejsze, wiele krajów kapitalistycznych stosuje z powodzeniem coś, co znane jest jako „planowanie indykatywne”. Polega na tym, że rząd stawia sobie jakieś szerokie cele dotyczące głównych zmiennych gospodarczych (na przykład inwestycji w strategiczne gałęzie biznesu, rozwoju infrastruktury, eksportu) i współpracuje z sektorem prywatnym, by je osiągnąć. W odróżnieniu od centralnego planowania, nie są one prawnie wiążące, stąd przymiotnik „indykatywne”. Rząd jednak dąży do ich realizacji, stosując rozmaite marchewki (na przykład subsydia, przyznanie praw monopolisty) i kije (na przykład określone regulacje, wywieranie presji za pośrednictwem banków państwowych), które pozostają w jego dyspozycji.

W latach 50. i 60. Francja odniosła wielki sukces, stosując planowanie indykatywne w obszarze promocji inwestycji i innowacji technologicznych, wyprzedzając gospodarkę brytyjską i stając się drugim mocarstwem przemysłowym Europy. Inne kraje europejskie, jak Finlandia, Norwegia czy Austria również z powodzeniem stosowały planowanie indykatywne, by poprawić stan swoich gospodarek w latach 50., 60. i 70. Gospodarki wschodnioazjatyckiego „cudu” – Japonia, Korea i Tajwan – też korzystały z tej formy planowania, począwszy od lat 50. aż po lata 80. Nie chcę przez to powiedzieć, że każdy przypadek jego stosowania zakończył się sukcesem – nie było tak na przykład w Indiach. Niemniej jednak przykłady europejskie i wschodnioazjatyckie pokazują, że pewne formy planowania nie tylko są do pogodzenia z kapitalizmem, ale wręcz mogą bardzo skutecznie wspierać jego rozwój.

Poza tym, nawet jeśli nie planują całej gospodarki otwarcie, choćby w sposób indykatywny, rządy większości krajów kapitalistycznych tworzą i realizują plany odnośnie określonych, kluczowych sfer działalności, mające konsekwencje dla całej gospodarki. Większość kapitalistycznych rządów planuje i kształtuje przyszłość niektórych kluczowych gałęzi przemysłu za pomocą tego, co znane jest pod nazwą „sektorowa polityka

przemysłowa”.

W przypadku większości gospodarek kapitalistycznych rząd posiada – a często również zarządza – znaczącą część gospodarki, na którą składają się przedsiębiorstwa państwowe (SOEs – *state-owned enterprises*). Często funkcjonują one w sektorach kluczowych dla infrastruktury (na przykład koleje, drogi, porty, lotniska), w sferze usług podstawowych (wodociągi, elektryczność, poczta), ale także w produkcji lub finansach (więcej o SOEs można przeczytać w rozdziale „Man Exploits Man” mojej książki, *Bad Samaritans*). Udział SOEs w krajowej produkcji może sięgać ponad 20 procent, jak w przypadku Singapuru, albo wynosić zaledwie 1 procent, jak w przypadku USA. Międzynarodowa średnia to około 10 procent. Skoro rząd planuje działania przedsiębiorstw państwowych, oznacza to, że istotna część przeciętnej gospodarki kapitalistycznej jest planowana. Kiedy weźmiemy pod uwagę fakt, że SOEs zwykle funkcjonują w sektorach o nieproporcjonalnie dużym wpływie na resztę gospodarki, to musimy uznać, że pośredni efekt planowania, uzyskany dzięki planowaniu w sektorze SOEs, jest nawet większy niż wskazuje na to jego udział w krajowej produkcji.

Poza tym we wszystkich gospodarkach kapitalistycznych rząd planuje technologiczną przyszłość kraju, finansując znaczącą część inwestycji w badania i rozwój (20–50 procent). Co ciekawe, pod tym względem USA są jedną z najintensywniej planowanych gospodarek. Począwszy od lat 50. aż po lata 80., udział rządu w finansowaniu R&D w rzekomo wolnorynkowych Stanach Zjednoczonych kształtował się, w zależności od roku, na poziomie 47–65 procent, podczas gdy w Japonii i Korei wynosił 20 procent, a w kilku krajach europejskich (na przykład w Belgii, Finlandii, Niemczech, Szwecji) mniej niż 40 procent²⁸. Wartości te zaczęły spadać w latach 90., ponieważ wraz z końcem zimnej wojny zmniejszono nakłady na badania w dziedzinie wojskowości. Jednak wciąż udział finansowania badań i rozwoju przez rząd USA jest wyższy niż w wielu innych gospodarkach kapitalistycznych. Znamienne, że większość gałęzi przemysłu, w których USA dominuje na scenie międzynarodowej pod względem rozwoju technologicznego, to te, które otrzymały znaczące wsparcie państwa na R&D w ramach programów wojskowych (na przykład komputery, półprzewodniki, lotnictwo) i programów związanych z opieką zdrowotną (na przykład farmaceutyka, biotechnologia).

Zakres planowania rządów zmniejszył się oczywiście począwszy od lat 80., również z powodu rozpowszechnienia się w tym okresie ideologii prorynkowej. Powoli zaczęto rezygnować z planowania indykatywnego, także w tych krajach, w których odnoszono w tym względzie sukcesy w przeszłości. W wielu państwach, choć nie we wszystkich, udział SOEs w krajowych inwestycjach i produkcji spadł wskutek prywatyzacji. Praktycznie we wszystkich krajach kapitalistycznych spadł również, choć nieznacznie, udział rządu w finansowaniu R&D. Byłbym jednak skłonny twierdzić, że rządowe planowanie w gospodarkach kapitalistycznych – choć w ostatnim okresie relatywnie mniejsze – jest nadal prowadzone na szeroką i rosnącą skalę. Dlaczego tak myślę?

Planować albo nie planować – oto nie jest pytanie

Przypuśćmy, że do firmy przychodzi nowy prezes i mówi: „Wielką wiarę pokładam

w siłach rynkowych. W naszym szybko zmieniającym się świecie nie powinniśmy stosować stałej strategii, ale powinniśmy utrzymać maksymalną możliwą elastyczność działań. Od tej chwili więc wszyscy w tej firmie zamiast działać według sztywnego planu, będą kierować się nieustannie zmieniającymi się cenami rynkowymi”. Jak myślisz, co by się potem stało? Czy pracownicy z otwartymi rękami przyjęliby takiego przywódcę – z wizją działania na miarę XXI wieku? Czy udziałowcy przyklasnęliby jego podejściu, tak przyjaznemu rynkowi, i w nagrodę dali mu podwyżkę?

Nie przetrwałyby nawet tygodnia. Ludzie uznaliby, że nie ma zdolności przywódczych. Zostałby oskarżony o to, że nie posiada „wizji” (jak to ujął raz George Bush Sr). Główny decydent, zauważono by, powinien mieć wolę kształtowania przyszłości firmy, a nie pozwalać sprawom po prostu biec własnym tokiem. Ślepe podążanie za sygnałami rynku – powiedzieliby – nie jest dobrym sposobem na prowadzenie biznesu.

Ludzie oczekiwaliby, że nowy CEO powie raczej coś w tym stylu: „To jest miejsce, w którym firma znajduje się dzisiaj. Chciałbym, żeby za dziesięć lat znalazła się tam. Aby to osiągnąć, rozwiniemy nowe gałęzie działalności – A, B i C, a zrezygnujemy z D i E. Sprzedamy naszą krajową filię zajmującą się E, ale część produkcji możemy przenieść do Chin. Żeby założyć filię produkującą A, będziemy musieli dofinansować ją z zysków z bieżącej działalności. Aby zbudować swoją pozycję w gałęzi przemysłu B, będziemy musieli zawrzeć strategiczny sojusz z japońską Kaisha Corporation, co może wiązać się z dostarczaniem jej pewnych części, które produkujemy, po zaniżonych cenach. Aby rozwinąć działalność w gałęzi C, będziemy musieli w przeciągu najbliższych pięciu lat podnieść inwestycje w R&D. To wszystko może oznaczać, że przez jakiś czas firma będzie ponosić straty. Jeśli tak się stanie, to trudno. Jest to cena, jaką musimy zapłacić za lepszą przyszłość”. Innymi słowy, od CEO oczekuje się, że będzie „facetem (albo kobietą) z p l a n e m”.

Firmy planują swoją działalność, często aż po najmniejsze detale. Stąd właśnie Marks wziął pomysł centralnego planowania całej gospodarki. Kiedy mówił o planowaniu, w rzeczywistości nie było jeszcze rządów, które by je praktykowały. W tamtych czasach planowały jedynie firmy prywatne. Marks przewidywał, że „racjonalne” planowanie, podejście stosowane przez prywatne firmy, w końcu udowodni swą wyższość nad marnującą zasoby anarchią rynku i dlatego zostanie rozszerzone na całą gospodarkę. Oczywiście krytykował on planowanie w firmach prywatnych jako przejaw despotyzmu kapitalistów, wierzył jednak, że kiedy już własność prywatna zostanie zniesiona, a kapitałiści wyeliminowani, będzie można wyizolować racjonalne elementy tego despotyzmu i wykorzystać je na rzecz dobra społecznego.

Wraz z rozwojem kapitalizmu w coraz większej liczbie dziedzin gospodarki zaczęły dominować duże korporacje. Oznacza to, że zakres gospodarki, którego dotyczy planowanie, również się powiększa. Podam konkretny przykład: w zależności od szacunków, od około jednej trzeciej do połowy wszystkich transakcji w handlu międzynarodowym to transakcje zawierane między różnymi jednostkami korporacji ponadnarodowych.

Herbert Simon, laureat Nagrody Nobla z ekonomii w 1978 roku, pionier badań nad organizacją biznesu (zob. [Rzecz 16](#)), dobrze podsumował ten wniosek w jednym z ostatnich swoich artykułów, *Organizations and Markets*, opublikowanym w 1991 roku. Gdyby na Ziemi pojawił się Marsjanin, uprzednio nieposiadający o naszej planecie żadnej

wiedzy, zastanawiał się Simon, to czy pomyślałby, że Ziemianie żyją w gospodarce rynkowej? Nie – stwierdził – bo prawie na pewno doszedłby do wniosku, że żyją oni w gospodarce organizacji w tym sensie, że działalność ekonomiczna w większości jest koordynowana w ramach firm (organizacji), a nie przez rynkowe transakcje między tymi firmami. Gdyby firmy zaznaczone były na zielono, zaś rynki na czerwono – twierdził Simon – to Marsjanin ujrzałby „duże zielone powierzchnie połączone czerwonymi liniami”, a nie „sieć czerwonych linii łączących zielone punkty”²⁹. A my myślimy, że planowanie umarło.

Simon nie mówił wiele o planowaniu rządowym, ale jeśli je wliczymy, to okaże się, że współczesne gospodarki kapitalistyczne są jeszcze bardziej planowane niż sugerowałby jego przykład z Marsjaninem. Płyń z tego ciekawy wniosek, że w bogatych krajach planuje się więcej niż w krajach biednych, bo w bogatych jest znacznie większa liczba dużych korporacji i nierzadko o wiele bardziej obecny rząd (choć często mniej widoczny dzięki jego bardziej subtelnemu podejściu).

Pytanie nie brzmi więc: planować czy nie planować. Chodzi o to, jakie powinny być odpowiednie poziomy planowania w zależności od działalności. Uprzedzenia wobec planowania – choć uzasadnione, wzięwszy pod uwagę porażkę komunistycznego centralnego sterowania – prowadzą do braku zrozumienia prawdziwej natury współczesnej gospodarki, w ramach której polityka rządu, działalność planistyczna korporacji i relacje rynkowe – wszystkie niezbędne – wchodzą ze sobą w skomplikowane interakcje. Bez rynków zaczęliśmy doświadczać nieefektywności znanej z systemu radzieckiego. Jednak przekonanie o tym, że moglibyśmy zdać się wyłącznie na nie, jest jak wiara w to, że możemy przeżyć jedząc tylko sól, bo jest ona konieczna do przetrwania.

Rzecz 20

Równość szans nie musi być fair

Co ci mówią

Nierówności martwią wielu ludzi. Są jednak różne rodzaje równości. Jeśli wynagradzasz wszystkich ludzi tak samo, niezależnie od ich wkładu pracy i osiągnięć, to ci bardziej utalentowani i pracowici tracą motywację. To się nazywa równość rezultatów. To złe podejście, na co dowodem jest upadek komunizmu. Równość, do której powinniśmy dążyć, to równość szans. Kiedy na przykład w czasach apartheidu czarny uczeń w RPA – choć był dobry – nie mógł pójść na lepszy, „biały” uniwersytet, co było nie tylko niesprawiedliwe, ale i nieefektywne. Jednak równie niesprawiedliwy i nieefektywny jest przypadek, gdy w ramach akcji afirmacyjnej przyjmuje się na uniwersytet gorszych uczniów tylko dlatego, że są czarni lub pochodzą z podupadłej dzielnicy. Próbując wyrównywać rezultaty, nie tylko źle lokujemy talenty, ale także karzemy tych, którzy zostali najhojniej obdarzeni przez naturę i najciężej pracują.

Czego ci nie powiedzą

Równość szans to punkt wyjścia dla sprawiedliwego społeczeństwa. Ale to nie wystarczy. Jednostki powinny być oczywiście nagradzane za lepsze wyniki, ale problem polega na tym, czy okoliczności, w jakich ze sobą konkurują, są dla wszystkich takie same. Jeśli jakieś dziecko ma złe wyniki w szkole, bo jest głodne i nie może się skoncentrować na lekcjach, to nie można powiedzieć, że sobie nie radzi, bo z natury jest mniej zdolne. Współzawodnictwo tylko wtedy będzie sprawiedliwe, jeśli dziecko dostanie wystarczająco dużo jedzenia: w domu dzięki wsparciu dla rodziny i w szkole dzięki programowi darmowych obiadów dla uczniów. Bez określonego stopnia równości rezultatów (na przykład dostatecznie wysokich dochodów wszystkich rodziców, by ich dzieci nie chodziły głodne), równe szanse (na przykład darmowa szkoła) tak naprawdę nie mają znaczenia.

Bardziej papieski od papieża?

W Ameryce Południowej często używa się powiedzenia, że ktoś jest „bardziej papieski od papieża”. Chodzi o społeczeństwa peryferyjne, które wdrażają doktryny religijne, gospodarcze czy społeczne w sposób bardziej rygorystyczny niż w krajach, w których one powstały.

Koreańscy, moi rodacy, są prawdopodobnie mistrzami świata w byciu bardziej pa-

pieskimi od papieża (nie w sensie dosłownym – tylko około 10 procent z nich jest katolikami). Korea nie jest małym krajem. Połączona populacja Korei Północnej i Południowej, które przez prawie tysiąc lat, aż do 1945, były jednym krajem, to dziś około 70 milionów ludzi. Znajduje się jednak w samym środku strefy, w której zderzają się interesy gigantów – Chin, Japonii, Rosji i USA. Nauczyliśmy się więc bardzo dobrze przyjmować ideologię jednego z wielkich i stosować ją bardziej ortodoksyjnie niż on sam. Kiedy bierzemy się za komunizm (w Korei Północnej), jesteśmy bardziej komunistyczni niż Rosja. Gdy praktykowaliśmy państwowy kapitalizm w stylu japońskim (w Korei Południowej) w latach 1960–1980, byliśmy bardziej państwowo-kapitalistyczni niż Japończycy. Teraz, kiedy przeszliśmy na kapitalizm w stylu amerykańskim, pouczamy USA w kwestii zalet wolnego handlu i zawstydzamy, deregulując rynki finansowe i rynek pracy jak się tylko da.

Naturalnie więc do XIX wieku, kiedy znajdowaliśmy się w strefie wpływów Chin, byliśmy bardziej konfucjańscy niż Chińczycy. Konfucjanizm – dla tych, którzy go nie znają – to system kulturowy, oparty na nauczaniu Konfucjusza. To zlatynizowane imię chińskiego filozofa polityki, Kong Tze, który żył w V w. p.n.e. Obserwując dzisiaj sukcesy gospodarcze niektórych krajów konfucjańskich, wielu ludzi sądzi, że jest to kultura szczególnie przyjazna rozwojowi gospodarczemu, ale w rzeczywistości była to typowa ideologia feudalna, która w drugiej połowie XX wieku przystosowała się do wymogów współczesnego kapitalizmu³⁰.

Jak większość ideologii feudalnych, konfucjanizm opowiadał się za sztywną hierarchią społeczną, która ograniczała swobodę wyboru zajęcia w zależności od tego, kim kto się urodził. Uniemożliwiał awans społeczny utalentowanym przedstawicielom niższych klas. W konfucjanizmie kluczowy był podział na rolników (których uznawano za podstawę społeczeństwa) i resztę klasy pracującej. Synowie rolników mogli brać udział w (ekstremalnie trudnym) egzaminie na urzędnika państwowego i w ten sposób dostać się do klasy rządzącej, choć w praktyce zdarzało się to niezmiernie rzadko. Synowie rzemieślników i handlarzy natomiast nie mogli nawet do tego egzaminu podchodzić, bez względu na to, jak mądrzy by nie byli.

Chiny, ojczyzna konfucjanizmu, były na tyle pewne siebie, by przyjąć bardziej pragmatyczne podejście w interpretacji klasycznej doktryny i pozwalały ludziom z klasy rzemieślników i handlarzy podchodzić do egzaminów na urzędnika państwowego. Korea – będąca bardziej konfucjańska od Konfucjusza – uparcie trwała przy tradycyjnej doktrynie i odmawiała zatrudniania utalentowanych ludzi tylko dlatego, że urodzili się w „złej rodzinie”. Dopiero po wyzwoleniu spod japońskich rządów kolonialnych (1910–1945) tradycyjny system kastowy został w pełni zniesiony i Korea stała się krajem, w którym urodzenie przestało ograniczać indywidualne osiągnięcia (choć uprzedzenie wobec rzemieślników, dziś inżynierów i wobec handlarzy, czyli menadżerów, utrzymywało się jeszcze przez kilka dziesięcioleci, aż rozwój gospodarczy sprawił, że zawody te stały się atrakcyjne).

Oczywiście nie tylko feudalna Korea odmawiała ludziom równości szans. Europejskie społeczeństwa feudalne działały według podobnych schematów, a w Indiach system kastowy, choć nieoficjalnie, funkcjonuje nadal. Równości szans odmawiano zresztą nie tylko w imię podziału na stany. Aż do II wojny światowej większość społeczeństw od-

mawiała kobietom prawa biernego udziału w wyborach, a tak naprawdę całkowicie pozbawiała je obywatelstwa politycznego, bo nie mogły też głosować. Do niedawna wiele krajów ograniczało swoim obywatelom dostęp do edukacji i miejsc pracy ze względów rasowych. Na przełomie XIX i XX wieku USA odmawiały imigracji rasom „niepożądanym”, zwłaszcza Azjatom. W czasach apartheidu w RPA istniały osobne uniwersytety dla białych i bardzo słabo dofinansowane uczelnie dla reszty („kolorowych” i czarnych).

Dopiero od niedawna większość świata funkcjonuje więc bez formalnych ograniczeń, które nie pozwalały ludziom na rozwój z powodu ich rasy, płci czy kasty. Dlatego szczególnie powinniśmy pielęgnować tę dopiero co uzyskaną równość szans.

Rynki wyzwalają?

Wiele formalnych zasad, ograniczających równość szans, zostało w ciągu życia ostatnich kilku pokoleń zniesionych. Stało się tak w dużej mierze za sprawą politycznej walki samych dyskryminowanych: czartystów domagających się, w połowie XIX wieku, powszechnego (dla mężczyzn) prawa wyborczego w Wielkiej Brytanii, ruchu praw obywatelskich czarnych w USA w latach 60. XX wieku, przeciwników apartheidu w RPA w drugiej połowie XX wieku. Dziś trwa walka niższych kast w Indiach. Bez tych i niezliczonych innych kampanii prowadzonych przez kobiety, uciskane rasy i ludzi z niższych kast wciąż żylibyśmy w świecie, w którym ograniczanie komuś praw zgodnie z „loterią urodzenia” byłoby czymś naturalnym.

W tej walce z nierównością szans wielce pomocny był rynek. Skoro tylko efektywność zapewnia przetrwanie – zauważają wolnorynkowi ekonomiści – nie ma więc miejsca na to, by uprzedzenia rasowe czy polityczne wkrały się w transakcje rynkowe. Milton Friedman zgrabnie to podsumował w swojej książce, *Kapitalizm i wolność*: „Żaden nabywca chleba nie wie, czy podstawowy składnik tego pieczywa został wyhodowany przez republikanina, czy przez komunistę [...], białego, czy czarnego”. Dlatego, twierdził Friedman, rynek w końcu wyeliminuje rasizm, a przynajmniej znacząco go ograniczy, bo rasistowscy pracodawcy, chcący zatrudniać wyłącznie białych, zostaną z niego wyparci przez tych bardziej otwartych, którzy zatrudniają – bez względu na rasę – po prostu najbardziej utalentowanych.

Wymowną ilustracją dla tego wniosku było zakwalifikowanie Japończyków w rasistowskim reżimie apartheidu RPA jako „honorowych białych”. Nie było szans, żeby japońscy menadżerowie, zarządzający lokalnymi fabrykami Toyoty czy Nissana, mogli zamieszkać w miastach takich jak Soweto, gdzie nie-biali byli zmuszani do życia zgodnie z prawem apartheidu. Dlatego zwolennicy dominacji białej rasy, jeśli chcieli jeździć japońskimi samochodami, musieli schować dumę do kieszeni i udawać, że Japończycy są biali. Tak działa siła rynku.

Jego wpływ jako „siły wyrównującej” jest większy, niż moglibyśmy sądzić. Jak to w przejmujący sposób ukazał brytyjski pisarz, Alan Bennet, w sztuce adaptowanej na film pod tytułem *Męska historia*, uczniowie z grup znajdujących się w niekorzystnej sytuacji zazwyczaj są niepewni siebie pod względem intelektualnym i społecznym, dlate-

go mają mniejsze szanse dostać się na elitarne uniwersytety, a tym samym – zdobyć lepiej płatne miejsca pracy. Oczywiście uniwersytety nie muszą reagować na presję rynku tak szybko jak firmy. Jednak jeśli jakaś uczelnia konsekwentnie dyskryminowałaby mniejszości etniczne i uczniów z rodzin robotniczych, przyjmując studentów tylko z „odpowiednich” środowisk – mimo że reprezentowaliby oni niższy poziom – to potencjalni pracodawcy w końcu zaczęliby faworyzować absolwentów nierasistowskich uniwersytetów. Zacošana uczelnia, jeśli chciałaby rekrutować najlepszych studentów, musiałaby prędzej czy później porzucić swoje uprzedzenia.

Biorąc to wszystko pod uwagę, można by się pokusić o wniosek, że jeśli zapewniona zostanie równość szans, wolna od wszelkiej formalnej dyskryminacji i merytokratyczna, to rynek wyeliminuje wszelkie pozostałości po uprzedzeniach za pomocą mechanizmu konkurencji. Tymczasem to dopiero początek. Aby zbudować prawdziwie sprawiedliwe społeczeństwo, trzeba zrobić dużo więcej.

Koniec apartheidu i społeczeństwo cappuccino

Choć wciąż jest zbyt wielu ludzi, którzy kierują się uprzedzeniami w stosunku do pewnych ras, ludzi biednych, niższych kast i kobiet, to dziś mało kto otwarcie sprzeciwiłby się zasadzie równości szans. Ale od tego momentu opinie zaczynają być wyraźnie podzielone. Jedni twierdzą, że równość powinna się skończyć na równości szans. Inni, łącznie ze mną, uważają, że sama formalna równość szans to za mało.

Wolnorynkowi ekonomiści ostrzegają, że jeśli zechcemy wyrównywać rezultaty, a nie tylko szanse na podjęcie pewnych działań, to bardzo zniechęcimy ludzi do ciężkiej pracy i wdrażania innowacji. Bo czy pracowałbyś ciężko, wiedząc, że bez względu na to, co zrobisz, i tak dostaniesz taką zapłatę jak gość obok, który się objaja? Czy to nie właśnie z tego powodu komuny rolnicze za czasów Mao Tse-tunga okazały się tak wielką porażką? Czy jeśli opodatkujesz bogatych nieproporcjonalnie wysoko i wykorzystasz zgromadzone środki na sfinansowanie państwa dobrobytu, to czy zamożni nie stracą motywacji do wytwarzania bogactwa? Czy biedni nie stracą wtedy motywacji do pracy, bo zagwarantuje się im minimalny standard życia, niezależnie od tego, jak ciężko pracują albo czy w ogóle pracują? (zob. [Rzecz 21](#)). W ten sposób, tłumaczą wolnorynkowi ekonomiści, na próbie ograniczenia nierówności rezultatów tracą wszyscy (zob. [Rzecz 13](#)).

To prawda, że zbyt daleko posunięte próby zrównania rezultatów – powiedzmy, jak w przypadku maoistycznej komuny, w której praktycznie nie istniał żaden związek między czymś wkładem i nagrodą, jaką ta osoba otrzymywała – negatywnie wpływają na motywację ludzi do ciężkiej pracy. Są one również niesprawiedliwe. Sądzę jednak, że pewien stopień wyrównania rezultatów jest niezbędny, jeśli chcemy stworzyć prawdziwie sprawiedliwe społeczeństwo.

Chodzi o to, że ludzie muszą mieć możliwość skorzystania z równości szans. Nie ma żadnej korzyści z tego, że teraz czarni mieszkańcy RPA mogą starać się o tak samo dobrze płatną pracę jak biali, skoro nie są odpowiednio wykształceni, by spełnić wymogi dotyczące kwalifikacji na wyższe stanowiska. Nie jest dobrze, jeśli czarni mogą obecnie

dostać się na lepsze (uprzednio zarezerwowane dla białych) uniwersytety, ale wciąż muszą chodzić do niedofinansowanych szkół, gdzie uczą słabo wykwalifikowani nauczyciele, z których część sama ledwie potrafi pisać i czytać.

Dla większości czarnych dzieci w RPA świeżo otrzymana równość szans, umożliwiająca zapisanie się na dobre uniwersytety, nie oznacza, że mogą oni na nich studiować. Ich szkoły są wciąż biedne i źle zarządzane. Wraz z końcem apartheidu źli nauczyciele nie stali się bystrzejsi. Rodzice tych dzieci wciąż są bezrobotni (nawet oficjalna stopa bezrobocia, która znacznie zaniża skalę tego zjawiska, wynosi tam około 26–28 procent i jest jedną z najwyższych na świecie). Dla nich prawo do studiowania na lepszych uniwersytetach to pobożne życzenia. Z tego powodu RPA po apartheidzie zmieniła się w coś, co mieszkańcy tego kraju nazywają „społeczeństwem cappuccino”: masą brązowego na dnie, cienką warstwą białego nad brązowym i kakaową posypką na samej górze.

Wolnorynkowi ekonomiści powiedzą, że ci, którzy nie są wykształceni lub nie mają energii i determinacji, by korzystać z okazji, jakie stwarza rynek, sami sobie są winni. Dlaczego ci, którzy ciężko pracowali, zdobyli dyplom mimo wszystkich przeciwności losu, powinni otrzymać taką samą nagrodę, jak ktoś pochodzący z tego samego środowiska, kto wybrał los drobnego przestępcy?

To słuszny argument. Nie powinniśmy tłumaczyć czyichś osiągnięć tylko środowiskiem, w którym osoba ta się wychowała. Jednostki są odpowiedzialne za to, co zrobią z własnym życiem.

Jednak, choć poprawna, argumentacja ta jest dziurawa. Jednostki nie rodzą się bowiem w próżni. Środowisko społeczno-ekonomiczne, w którym funkcjonują, nakłada poważne ograniczenia na to, co mogą robić. A nawet na to, co chcą robić. Twoje środowisko może sprawić, że zrezygnujesz z pewnych rzeczy, nawet nie próbując ich osiągnąć. Na przykład wiele utalentowanych naukowo dzieci z brytyjskiej klasy robotniczej nawet nie próbuje dostać się na uniwersytet, bo „to nie dla nich”. Takie postawy powoli się zmieniają, ale wciąż pamiętam, jak pod koniec lat 80. oglądałem film dokumentalny, w którym stary górnik i jego żona krytykowali jednego z synów – który poszedł na studia i został nauczycielem – jako „klasowego zdrajcę”.

Choć niemądrze jest za wszystko obwiniać środowisko społeczno-ekonomiczne, w którym ludzie się wychowują, równie nie do przyjęcia jest wiara w to, że każdy może osiągnąć wszystko, co zechce, jeśli tylko „uwierzy w siebie” i wystarczająco się postara, jak sugerują nam hollywoodzkie produkcje. Równość szans jest bez znaczenia dla tych, którzy nie mają możliwości jej wykorzystania.

Ciekawy przypadek Alejandra Toledo

Dziś żaden kraj nie powstrzymuje świadomie biednych dzieci przed chodzeniem do szkoły, ale wiele z nich nie może się uczyć, bo nie mają pieniędzy na opłacenie czesnego. Poza tym nawet w krajach, gdzie edukacja jest publiczna i bezpłatna, biedne dzieci zawsze gorzej będą radzić sobie w szkole, niezależnie od wrodzonych zdolności. Niektóre są głodne w domu, w szkole też nie jedzą obiadu. To uniemożliwia im koncentrację.

cję i ma wpływ na osiągnięte przez nie wyniki. W skrajnych przypadkach intelektualny rozwój tych dzieci został z powodu niedożywienia zahamowany już w pierwszych latach życia. Dzieci te mogą również częściej chorować i opuszczać lekcje. Jeśli ich rodzice są niepiśmienni i/lub muszą pracować wiele godzin dziennie, nikt nie jest im w stanie pomóc w odrabianiu lekcji, podczas gdy ich rówieśników z klasy średniej wspierają rodzice, a bogate dzieci mogą liczyć na prywatnych korepetytorów. Z pomocą czy bez, biedne dzieci może nawet w ogóle nie będą miały czasu na odrabianie lekcji, jeśli muszą opiekować się młodszym rodzeństwem albo doglądać rodzinnych kóz.

Biorąc to wszystko pod uwagę, jeśli uznamy, że nie należy karać dzieci za to, że mają biednych rodziców, to powinniśmy podjąć działania, by zapewnić wszystkim dzieciom minimum żywności, opieki zdrowotnej i pomocy w lekcjach. Większość z tego można osiągnąć przy pomocy polityki publicznej i robią to niektóre kraje: są tam darmowe obiady w szkołach, szczepionki, podstawowe badania okresowe, a po lekcjach dodatkowe zajęcia, prowadzone przez nauczycieli lub korepetytorów zatrudnionych przez szkołę. Niemniej jednak niektóre z tych rzeczy dzieci muszą mieć zapewnione w domu. Szkoły mogą dać tylko tyle.

Oznacza to, że musi być jakieś minimum równości rezultatów, jeśli chodzi o dochód rodziców, aby biedne dzieci mogły choć zbliżyć się do prawdziwej równości szans. Bez tego nawet darmowa szkoła i obiady w szkole, darmowe szczepionki i tym podobne nie zapewnią dzieciom prawdziwej równości szans.

Także w dorosłym życiu niezbędny jest pewien stopień równości rezultatów. Dobrze wiadomo, że jeśli ktoś jest długotrwale bezrobotny, jest mu skrajnie trudno wrócić na rynek pracy. Lecz to, czy ktoś straci pracę, nie zależy tylko i wyłącznie od tego, ile ta osoba jest „warta”. Wiele ludzi na przykład traci pracę, ponieważ wybrało gałąź przemysłu, która zdawała się mieć dobre perspektywy, kiedy zaczęli, ale od tamtej pory ucierpiała bardzo z powodu nagłego wzrostu konkurencji zagranicznej. Amerykańscy hutnicy czy brytyjscy stoczniowcy, którzy zaczęli pracę w latach 60., podobnie jak nikt inny, nie byli w stanie przewidzieć, że na początku lat 90. gałęzie te zostaną praktycznie zmiecione przez konkurencję z Japonii i Korei. Czy to naprawdę fair, że ci ludzie muszą niewspółmiernie cierpieć i stać się ofiarami złożonymi na wysypisku historii?

Oczywiście na idealnym wolnym rynku nie powinno być z tym problemu, bo amerykańscy hutnicy i brytyjscy stoczniowcy mogliby dostać pracę w sektorach, które się rozwijają. Ale ilu znasz byłych amerykańskich hutników, którzy zostali inżynierami informatyki? Albo brytyjskich stoczniowców, którzy zamienili się w bankierów inwestycyjnych? Taka przemiana zdarza się rzadko, jeśli w ogóle.

Bardziej równościowe podejście wiązałoby się z pomocą zwolnionym pracownikom w znalezieniu nowej ścieżki kariery przez zasiłek dla bezrobotnych, ubezpieczenie zdrowotne nawet przy braku zatrudnienia, dzięki programom służącym przekwalifikowaniu i pomocy w szukaniu pracy. Szczególnie dobrze robią to kraje skandynawskie. Jak piszę w innej części tej książki (zob. [Rzecz 21](#)), takie podejście może być też bardziej produktywnie z punktu widzenia gospodarki jako całości.

Zgadza się, w teorii młody pucybut z prowincjonalnego miasteczka w Peru może pojechać do Stanfordu i zrobić doktorat, tak jak były prezydent tego kraju, Alejandro Toledo. Ale na jednego Toledo przypadają miliony peruwiańskich dzieci, którym nie uda-

ło się nawet pójść do szkoły średniej. Moglibyśmy oczywiście stwierdzić, że te miliony biednych peruwiańskich dzieci to nienadające się do niczego leniwce. W końcu pan Toledo dowiódł, że gdyby wystarczająco mocno chcieli, to również mogłyby pojechać do Stanfordu. Myślę jednak, że bardziej wiarygodnie będzie stwierdzić, że przypadek Toledo jest wyjątkowy. Bez pewnego stopnia równości rezultatów (dochodów rodziców) biedni ludzie nie mogą w pełni korzystać z równości szans.

Takie rozumowanie znajduje potwierdzenie w międzynarodowych badaniach mobilności społecznej. Według jednego z nich, przeprowadzonego przez grupę naukowców dla Skandynawii i Wielkiej Brytanii, w krajach skandynawskich mobilność społeczna jest większa niż na Wyspach, gdzie z kolei jest ona wyższa niż w USA³¹. To nie zbieg okoliczności, że silniejsze państwo socjalne cieszy się większą mobilnością. Zwłaszcza przypadek USA, gdzie ogólnie niska mobilność społeczna jest przede wszystkim udziałem niskiej mobilności na dole społecznej drabiny, sugeruje, że brak gwarancji minimalnego dochodu uniemożliwia biednym dzieciom korzystanie z równości szans.

Nadmierna równość rezultatów może okazać się szkodliwa, choć można dyskutować o tym, kiedy osiąga ona zbyt wysoki poziom. Tak czy inaczej, sama równość szans to za mało. Jeśli nie stworzymy środowiska, w którym wszyscy mają zapewnione minimum możliwości dzięki jakimś gwarancjom minimalnego dochodu, edukacji i opieki zdrowotnej, to nie możemy mówić o sprawiedliwym współzawodnictwie. Kiedy niektórzy zmuszeni są biec na 100 metrów z workami piasku przywiązanymi do nóg, to fakt, że nikomu nie wolno wystartować przed innymi, nie oznacza, że wyścig jest sprawiedliwy. Równość szans jest absolutnie niezbędna, ale niewystarczająca do zbudowania prawdziwie sprawiedliwego i efektywnego społeczeństwa.

Rzecz 21

Silne państwo sprawia, że ludzie są bardziej otwarci na zmiany

Co ci mówią

Silne państwo szkodzi gospodarce. Państwo dobrobytu powstało, ponieważ biedni chcieli mieć łatwiejsze życie, zmuszając bogatych do ponoszenia kosztów dostosowania, wynikających z działania sił rynku. Gdy na bogatych nakłada się podatki służące finansowaniu zasiłków dla bezrobotnych, opieki zdrowotnej i innych świadczeń przeznaczonych dla biednych, skutek jest taki, że biedni się rozleniwiają, a zamożni tracą motywację do wytwarzania bogactwa. Gospodarka zaś staje się mniej dynamiczna. Korzystając z ochrony państwa socjalnego, ludzie nie odczuwają potrzeby dostosowywania się do nowej rzeczywistości rynkowej, dlatego opóźniają moment zmiany zawodu i rutyny pracy, co jest koniecznym elementem dynamicznego dostosowania ekonomicznego. Nie trzeba tutaj nawet przywoływać przykładu porażek gospodarek komunistycznych. Wystarczy spojrzeć na brak dynamiki w Europie – z jej rozdętym państwem socjalnym – i porównać ją z gospodarczą żywotnością Stanów Zjednoczonych.

Czego ci nie powiedzą

Dobrze zaprojektowane państwo socjalne może raczej zachęcać ludzi do podejmowania ryzyka w związku z pracą i do większej, a nie mniejszej, otwartości na zmiany. Między innymi dlatego zapotrzebowanie na protekcjonizm handlowy w Europie jest mniejsze niż w USA. Europejczycy zdają sobie sprawę z tego, że nawet jeśli jakieś gałęzie przemysłu trzeba będzie u nich zamknąć z powodu konkurencji zagranicznej, to oni będą w stanie utrzymać swój standard życia (dzięki zasiłkom dla bezrobotnych) i przekwalifikować się (dzięki rządowym dotacjom). Amerykanie wiedzą zaś, że utrata aktualnej pracy może oznaczać bardzo poważne obniżenie standardu życia, a nawet koniec ich obecności na rynku pracy w ogóle. To dlatego europejskie kraje z najbardziej rozbudowanym państwem socjalnym, takie jak Szwecja, Norwegia i Finlandia, mogły rozwijać się szybciej albo przynajmniej w takim samym tempie co USA, nawet w okresie „amerykańskiego renesansu” w latach 90.

Najstarszy zawód świata?

Przedstawiciele różnych profesji w jednym z chrześcijańskich krajów zastanawiali się, który zawód jest najstarszy.

Lekarz powiedział: „Jaka była pierwsza rzecz, którą Bóg uczynił z ludźmi? Operacja – stworzył Ewę z żebra Adama. Najstarszym zawodem jest lekarz”.

„To nieprawda” – odparł architekt. „Pierwszą rzeczą, jaką zrobił, było stworzenie świata z chaosu. To właśnie robią architekci – tworzą porządek z chaosu. Zatem nasz zawód jest najstarszy”.

Polityk, który słuchał cierpliwie, uśmiechnął się szeroko i zapytał: „A kto stworzył ten chaos?”

Lekarz może jest, a może nie jest najstarszym zawodem, ale na pewno na całym świecie jest jednym z najpopularniejszych. Nigdzie jednak nie jest tak popularny, jak w mojej rodzinnej Korei Południowej.

Według badania z 2003 roku niemal czterech na pięciu „kandydatów na studia, którzy osiągnęli najlepsze wyniki” (pierwsze dwa procent w rozkładzie wyników) w dziedzinie nauk ścisłych, chciało studiować medycynę. Według nieoficjalnych danych, w ostatnich kilku latach nawet na najślabszy z dwudziestu siedmiu wydziałów medycyny (na poziomie studiów licencjackich) trudniej było się dostać niż na najlepsze wydziały inżynierii. To najpopularniejszy kierunek studiów.

Ciekawe, że choć medycyna zawsze była w Korei wziętym przedmiotem, jej obecna hiperpopularność jest czymś nowym, zjawiskiem XXI wieku. Co się zmieniło?

Można oczywiście odpowiedzieć, że z jakiegoś powodu (na przykład starzenia się społeczeństwa) wzrosły względne zarobki lekarzy, a młodzi ludzie reagują na zmiany bodźców: rynek chce większej liczby wykształconych lekarzy, więc coraz więcej zdolnej młodzieży idzie w tym kierunku. Rzecz w tym, że względne zarobki lekarzy w Korei spadają wraz z nieustannym wzrostem ich podaży. Rząd nie wprowadził też żadnych nowych regulacji utrudniających zdobycie pracy na stanowisku inżyniera czy naukowca (oczywiste alternatywy dla przyszłych lekarzy). O co więc tak naprawdę chodzi?

Stoi za tym ogromny spadek pewności zatrudnienia w ciągu ostatnich około dziesięciu lat. Po kryzysie finansowym z 1997 roku, który zakończył „cudowne lata”, Korea porzuciła swój interwencjonistyczny, paternalistyczny system gospodarczy i przyjęła liberalizm rynkowy, który kładzie nacisk na maksymalne współzawodnictwo. Znacząco obniżono pewność zatrudnienia w imię większej elastyczności rynku pracy. Miliony pracowników zmuszonych było zatrudniać się na umowy tymczasowe. Jak na ironię, już przed kryzysem kraj ten miał jeden z najbardziej elastycznych rynków pracy w bogatym świecie, z jednym z najwyższych wskaźników zatrudnienia bez umowy na czas nieokreślony – około 50 procent. Niedawna liberalizacja zwiększyła go do około 60 procent. Co więcej, nawet tych, którzy mają umowy na czas nieokreślony, również dotyka niepewność zatrudnienia. Przed kryzysem z 1997 roku większość takich pracowników mogła oczekiwać, *de facto*, jeśli nie *de iure*, zatrudnienia do końca życia (taką perspektywą wciąż cieszy się wielu japońskich pracowników). Teraz już nie. Teraz nakłania się starszych pracowników – po czterdziestce i pięćdziesiątce – by ustępowali miejsca młodszym pokoleniom, kiedy tylko nadarzy się ku temu okazja. Firmy nie mogą ich zwalniać, ale jak wiemy, są sposoby na to, by dać ludziom do zrozumienia, że są niechciani i w ten sposób zmusić ich, by odeszli „dobrowolnie”.

Biorąc to pod uwagę, wydaje się zrozumiałe, że młodzi Koreańczycy są ostrożni. Jeśli zostaną naukowcami albo inżynierami to – oceniają – istnieje spore prawdopodobieństwo

stwo, że po czterdziestce stracą pracę, nawet jeśli zatrudnią się w wielkich firmach, takich jak Samsung czy Hyundai. To straszna perspektywa, bo państwo socjalne w Korei jest najsłabsze spośród bogatych krajów (mierzone udziałem wydatków społecznych w PKB)³². Wcześniej słabe państwo nie było tak wielkim problemem, bo wielu ludzi miało pracę zagwarantowaną do końca życia. Bez tego stało się śmiertelnym zagrożeniem. Jeśli stracisz pracę, gwałtownie spadnie standard twojego życia, a co ważniejsze, nie będziesz miał większych szans na rozpoczęcie wszystkiego od nowa. Dlatego zdolni młodzi Koreańczycy dochodzą do wniosku, i to samo podpowiadają im rodzice, że tylko z licencją lekarza będą mogli pracować aż do emerytury. W najgorszym wypadku będą mogli założyć własną klinikę, zadowolając się niższymi (jak na lekarza) zarobkami. Nic dziwnego, że każde myślące koreańskie dziecko chce studiować medycynę (lub, jeśli są humanistami, prawo – kolejny licencjonowany zawód).

Nie zrozumcie mnie źle. Szanuję lekarzy. Zawdzięczam im życie, przeszedłem bowiem kilka ratujących życie operacji i wyleczyłem się z niezliczonych infekcji dzięki antybiotykom, które mi przepisali. Ale nawet ja wiem, że to niemożliwe, żeby 80 procent najzdolniejszych koreańskich dzieci, kształcących się w naukach ścisłych, nadawało się na lekarzy.

Zatem jeden z najbardziej elastycznych rynków pracy w bogatym świecie – rynek koreański – ponosi spektakularną porażkę w kwestii efektywnej alokacji talentów. Powód? Większa niepewność zatrudnienia.

Państwo opiekuńcze to prawo upadłości dla pracowników

Pewność zatrudnienia to drażliwa kwestia. Wolnorynkowi ekonomiści wierzą, że każda regulacja rynku pracy, która utrudnia zwalnianie, sprawia, że gospodarka traci na efektywności i dynamice. Przede wszystkim osłabia motywację do ciężkiej pracy. Ponadto spowalnia proces wytwarzania bogactwa, zniechęcając pracodawców do zatrudniania kolejnych osób (z obawy, że w razie konieczności nie będą mogli ich zwolnić).

Regulacje rynku pracy szkodzą, jak się nam tłumaczy, ale sprawę pogarsza jeszcze państwo opiekuńcze. Zapewniając zasiłek dla bezrobotnych, ubezpieczenie zdrowotne, darmową edukację czy nawet minimalny poziom dochodu, w praktyce daje wszystkim gwarancję zatrudnienia przez rząd na stanowisku „bezrobotnego pracownika”, może nawet z minimalnym wynagrodzeniem. Dlatego pracownicy nie są wystarczająco zmotywowani do ciężkiej pracy. Co gorsza, państwa opiekuńcze finansowane są dzięki opodatkowaniu bogatych, co zmniejsza również ich motywację do ciężkiej pracy, tworzenia miejsc pracy i bogactwa.

Dlatego kraj z bardziej rozwiniętym państwem opiekuńczym jest mniej dynamiczny, jego pracownicy są mniej zmotywowani do pracy, a przedsiębiorcy do generowania bogactwa.

To bardzo sugestywny argument. Popularnym wyjaśnieniem słabych wyników gospodarczych Wielkiej Brytanii w latach 70. było rozdęte państwo socjalne i zbyt silne związki zawodowe (częściowo też z powodu państwa socjalnego, ponieważ ogranicza ono zagrożenie bezrobociem). W tej interpretacji brytyjskiej historii Margaret Thatcher

ocaliła kraj, wysyłając związki tam, gdzie ich miejsce i odchudzając państwo socjalne. Tymczasem to, co naprawdę się wydarzyło, jest dużo bardziej skomplikowane. Od lat 90. XX wieku popularność takiego sposobu postrzegania państwa opiekuńczego jeszcze rosła, w miarę jak USA osiągały wyniki gospodarcze (rzekomo) lepsze niż bogate kraje o rozbudowanych państwach dobrobytu³³. Rządy próbujące wprowadzić cięcia w wydatkach socjalnych często powołują się na to, jak pani Thatcher wyleczyła tak zwaną brytyjską chorobę albo na wyższą dynamikę gospodarki USA.

Ale czy to prawda, że większa pewność zatrudnienia i państwo opiekuńcze powodują, że gospodarka staje się mniej wydajna i mniej dynamiczna?

Tak jak w przypadku Korei, brak pewności zatrudnienia może prowadzić do tego, że młodzi będą dokonywać konserwatywnych wyborów w kwestii ścieżek swoich karier, preferując „pewne” zawody – lekarza czy prawnika. Z indywidualnego punktu widzenia mogą to być trafne wybory, lecz prowadzą one do błędnej alokacji talentów, a zatem do ograniczonej efektywności i dynamiki gospodarki.

Słabsze państwo opiekuńcze w USA jest jednym z ważniejszych powodów tego, że dużo silniejszy niż w Europie jest tam protekcjonizm handlowy, pomimo większej akceptacji dla interwencjonizmu państwowego na Starym Kontynencie. W Europie (pomiędzy oczywiście różnice między poszczególnymi krajami), jeśli twoja gałąź przemysłu chyli się ku upadkowi i tracisz pracę, to jest to cios, ale nie koniec świata. Zachowasz ubezpieczenie zdrowotne i prawo do mieszkania komunalnego (lub dodatek do czynszu), skorzystasz z zasiłku dla bezrobotnych (do 80 procent ostatniej pensji) i dotowanych przez państwo szkoleń oraz pomocy w szukaniu pracy. Jeśli pracujesz w USA, to przeciwnie – lepiej zapewnij sobie możliwość utrzymania się na aktualnym stanowisku, jeśli trzeba to dzięki protekcjonizmowi, bo razem z pracą tracisz prawie wszystko. Ubezpieczenie od bezrobocia świadczone jest w węższym zakresie i krócej niż w Europie. Zapewniana jest jedynie niewielka pomoc publiczna w związku z przekwalifikowaniem się i szukaniem pracy. Co jeszcze bardziej niepokojące, utrata pracy oznacza utratę ubezpieczenia zdrowotnego i prawdopodobnie domu, ponieważ niewiele jest mieszkań komunalnych czy dotacji na czynsze. W konsekwencji w USA pracownicy znacznie bardziej opierają się wszelkim restrukturyzacji, które obejmują zwolnienia, niż Europejczycy. Większość amerykańskich zatrudnionych nie jest w stanie przeciwstawić się im w sposób zorganizowany, ale członkowie związków zawodowych, co zrozumiałe, zrobią wszystko, żeby zachować aktualny stan zatrudnienia.

Jak pokazują powyższe przykłady, większa niepewność może sprawić, że ludzie będą pracować ciężiej, ale nie w tych zawodach, w których powinni. Wszyscy ci utalentowani młodzi Koreańcy, którzy mogliby zostać wspaniałymi naukowcami i inżynierami, pracują nad ludzką anatomią. Wielu pracowników w USA, którzy po odpowiednim przeszkoleniu mogliby zatrudnić się we „wschodzących” gałęziach przemysłu (na przykład bioinżynierii), z determinacją trzyma się aktualnych miejsc pracy w branżach „szybkich” (na przykład samochodowej), opóźniając tylko nadejście tego, co nieuniknione.

We wszystkich tych przykładach chodziło mi o to, że kiedy ludzie wiedzą, że dostaną drugą szansę (a potem nawet jeszcze kolejną i kolejną), będą znacznie bardziej otwarci na podejmowanie ryzyka przy wyborze pierwszej pracy (jak w przykładzie koreańskim)

lub rezygnując z aktualnego stanowiska (jak w porównaniu USA z Europą).

Czy ta logika wydaje się wam dziwna? Nie powinna. Bo jest to logika stojąca za prawem upadłości, którą większość ludzi uznaje za „oczywistą”.

Do początków II połowy XIX wieku żaden kraj nie miał prawa upadłościowego w nowoczesnym rozumieniu. To, co wówczas tak nazywano, nie zapewniało biznesmenom poważnej ochrony przed wierzycielami na czas restrukturyzacji ich interesów – w USA Rozdział 11 Kodeksu Stanów Zjednoczonych aktualnie gwarantuje ją na okres sześciu miesięcy. Co istotniejsze, prawo to nie dawało im szansy na nowy start, bo wymagało od nich, by spłacili wszystkie stare długi – bez względu na to, ile czasu miało im to zająć – chyba że wierzyciele „zwolnili” ich z tego obowiązku. Oznaczało to, że nawet jeśli bankrutowi udało się w jakiś sposób założyć nowy biznes, to musiał on przeznaczyć cały zysk na spłatę starych długów, co hamowało rozwój nowego przedsięwzięcia. Z tego powodu zakładanie biznesu samo w sobie było skrajnie ryzykowne.

Z czasem ludzie dostrzegli, że brak szansy na nowy start bardzo zniechęcał biznesmenów do podejmowania ryzyka. Począwszy od Wielkiej Brytanii w 1849 roku kraje zaczęły wprowadzać nowoczesne prawo upadłościowe z gwarantowaną ochroną przed wierzycielami na czas początkowej restrukturyzacji. Co ważniejsze, sądom przyznano prawo orzekania trwałej redukcji długów, nawet wbrew woli wierzycieli. W połączeniu z instytucją ograniczonej odpowiedzialności, która została wprowadzona mniej więcej w tym samym czasie (zob. [Rzecz 2](#)), nowe prawo upadłościowe ograniczyło zagrożenia związane z każdym przedsięwzięciem biznesowym i w ten sposób zachęcało do podejmowania ryzyka, co z kolei umożliwiło rozwój nowoczesnego kapitalizmu.

Można powiedzieć, że państwo opiekuńcze, skoro zapewnia pracownikom możliwość otrzymania kolejnej szansy, jest dla nich jak prawo upadłościowe. W taki sam sposób, w jaki prawo to skłania przedsiębiorców do podejmowania ryzyka, państwo socjalne zachęca pracowników do większej otwartości na zmiany postaw (i na wiążące się z tym ryzyko). Ponieważ ludzie wiedzą, że dostaną kolejną szansę, mogą dokonywać odważniejszych wyborów na początku kariery zawodowej, a później – być bardziej otwartymi na możliwość zmiany pracy.

Kraje z silnym rządem mogą szybciej się rozwijać

Co w tej kwestii mówią wyniki badań? Jak radzą sobie kraje, które różnią się pod względem potencjału państwa opiekuńczego? Jak już wspomniano, według powszechnego przeświadczenia kraje ze słabszym państwem opiekuńczym są bardziej dynamiczne. Jednak wyniki badań nie potwierdzają tego poglądu.

Do lat 80. XX wieku USA rozwijały się znacznie wolniej niż Europa, pomimo tego, że miały skromniejsze państwo socjalne. Na przykład w 1980 roku udział wydatków socjalnych w PKB wynosił w USA tylko 13,3 procent, natomiast w 15 krajach członkowskich UE – 19,9 procent. Wskaźnik ten sięgał aż 28,6 procent w Szwecji, 24,1 procent w Holandii i 23 procent w Niemczech (zachodnich). Mimo to w latach 1950–1987 Stany Zjednoczone rozwijały się wolniej niż jakiegokolwiek państwo europejskie. W tym okresie dochód *per capita* w Niemczech rósł rocznie w tempie 3,8 procent, w Szwecji –

2,7 procent, w Holandii – 2,5 procent, a w USA – 1,9 procent. Rzecz jasna, stopień rozbudowania państwa socjalnego to tylko jeden z czynników wpływających na osiągnięcia gospodarcze kraju, jednak zestawienie to pokazuje, że wysokie wydatki społeczne są do pogodzenia z szybkim wzrostem.

Nawet po 1990 roku, kiedy tempo wzrostu gospodarczego USA względnie przyspieszyło, niektóre kraje z rozbudowanym państwem opiekuńczym rozwijały się szybciej. Na przykład w latach 1990–2008 dochód na głowę mieszkańca USA rósł z szybkością 1,8 procent rocznie. Czyli praktycznie w tym samym tempie, co w poprzednim okresie, ale biorąc pod uwagę spowolnienie gospodarek europejskich, dawało to Stanom miejsce w czołówce najszybciej rozwijających się krajów „rdzenia” OECD (to znaczy bez uwzględnienia krajów jeszcze-nie-w-pełni-bogatych, takich jak Korea i Turcja).

Ciekawe, że po 1990 roku dwie najszybciej rozwijające się gospodarki z rdzenia OECD to Finlandia (2,6 procent) i Norwegia (2,5 procent) – obie o rozbudowanych państwach opiekuńczych. W 2003 roku udział wydatków publicznych na cele socjalne w Finlandii wynosił 22,5 procent PKB, a w Norwegii 25,1 procent PKB, gdy średnia dla OECD wynosiła 20,7 procent, a USA – 16,2 procent. Szwecja, dosłownie największe państwo opiekuńcze na świecie (z udziałem wydatków socjalnych na poziomie 31,1 procent, czyli dwukrotnie wyższym niż w USA) zanotowała wzrost wartości 1,8 procent, czyli zaledwie minimalnie gorszy od amerykańskiego. Jeśli liczyć tylko początek XXI wieku (lata 2000–2008), to stopy wzrostu Szwecji (2,4 procent) oraz Finlandii (2,8 procent) okazałyby się znacznie wyższe niż USA (1,8 procent). Gdyby wolnorynkowi ekonomiści mieli rację w sprawie niekorzystnych skutków państwa opiekuńczego dla etyki pracy i motywacji do tworzenia bogactwa, to taka sytuacja nie powinna w ogóle wystąpić.

Nie chcę oczywiście przez to sugerować, że państwo socjalne jest absolutnie dobrym rozwiązaniem. Jak wszystkie inne instytucje ma wady i zalety. Zwłaszcza jeśli opiera się na programach celowych, jak w USA, a nie powszechnych, może prowadzić do stigmatyzacji beneficjentów świadczeń. Państwo opiekuńcze podnosi „oczekiwania płacowe” i zniechęca do podejmowania nisko płatnych prac na słabych warunkach, choć uznanie tego za wadę pozostaje kwestią opinii (osobiście sędzę, że duża liczba „pracujących biednych”, na przykład w USA, jest takim samym problemem, jak wyższe stopy bezrobocia, które obserwujemy w Europie). Jeśli jednak system ten jest dobrze zaprojektowany, z myślą o zapewnieniu pracownikom kolejnej szansy, jak w krajach skandynawskich, to może sprzyjać wzrostowi gospodarczemu, sprawiając, że ludzie będą bardziej otwarci na zmiany, co z kolei ułatwi restrukturyzację przemysłu.

Możemy jeździć szybko samochodami, bo mamy hamulce. Gdyby auta nie były w nie wyposażone, to nawet najlepsi kierowcy nie śmieliby prowadzić ich z prędkością powyżej 30–50 kilometrów na godzinę – z obawy przed śmiertelnym wypadkiem. Z tego samego powodu ludzie są bardziej skłonni zaakceptować ryzyko bezrobocia i sporadyczną konieczność zmiany własnych kwalifikacji wiedząc, że doświadczenia te nie zniszczą im życia. To dlatego silniejsze państwo może sprawić, że ludzie będą bardziej otwarci na zmiany, a tym samym gospodarka bardziej dynamiczna.

Rzecz 22

Rynki finansowe powinny być mniej, a nie bardziej efektywne

Co ci mówią

Szybki rozwój rynków finansowych umożliwił nam szybkie lokowanie i przenoszenie zasobów. To dlatego USA, Wielka Brytania, Irlandia i niektóre inne gospodarki kapitalistyczne, które zliberalizowały i otworzyły swoje rynki finansowe, tak dobrze radziły sobie w trakcie ostatnich trzydziestu lat. Liberalne rynki finansowe dają gospodarce możliwość szybkiej reakcji na zmieniające się okazje do wytwarzania zysków i dlatego umożliwiają jej szybszy wzrost. To prawda, że w ostatnim okresie pewne nadużycia popyły rynek finansowy renome, zwłaszcza w wyżej wymienionych krajach. Nie powinniśmy jednak zbyt pochopnie wprowadzać ograniczeń na rynkach finansowych tylko dlatego, że doszło do zupełnie niedającego się przewidzieć kryzysu, jaki zdarza się raz na sto lat, niezależnie od tego, jak bardzo dotkliwe byłyby jego skutki. Efektywność rynku finansowego jest warunkiem rozwoju każdej gospodarki.

Czego ci nie powiedzą

Problem rynków finansowych polega obecnie na tym, że są one zbyt efektywne. Wraz z pojawieniem się niedawnych finansowych „innovacji”, które wygenerowały mnóstwo nowych instrumentów finansowych, sektor stał się bardziej efektywny w wypracowywaniu zysków w krótkim okresie. Jednak, jak pokazał globalny kryzys finansowy z 2008 roku, te nowe aktywa finansowe wpłynęły destabilizująco zarówno na całą gospodarkę, jak i na system finansowy. Poza tym, biorąc pod uwagę płynność aktywów, ich posiadacze zbyt szybko reagują na zmiany, co utrudnia realnej gospodarce zapewnienie sobie „cierpliwego” kapitału, niezbędnego dla rozwoju w długim okresie. Różnica w szybkości reakcji między sektorem finansowym i realnym musi się zmniejszyć, co oznacza, że należy celowo ograniczyć efektywność rynków finansowych.

Trzy bezużyteczne zwroty

Turyści odwiedzający Islandię w latach 90. opowiadali, że oficjalny przewodnik po kraju, który otrzymywali na lotnisku w Reykjavíku, zawierał – jak inne tego rodzaju przewodniki – część poświęconą „przydatnym zwrotom”. Jednak w odróżnieniu od pozostałych, ten po Islandii miał również sekcję ze „zwrotami bezużytecznym”. Miała ona zawierać trzy zwroty, które po polsku brzmią: „Gdzie jest stacja kolejowa?”, „Ładny dzisiaj dzień” i „Czy jest coś tańszego?”.

W sprawie dworca, to prawda. Choć może się to wydawać dziwne, w Islandii nie ma linii kolejowych. W kwestii pogody przewodnik był może nazbyt surowy. Nie mieszkam tam, ale z tego, co wiem, Islandia ma przynajmniej kilka słonecznych dni w roku. Jeśli zaś chodzi o to, że wszystko było tam bardzo drogie – to by się raczej zgadzało. Wysokie ceny były konsekwencją sukcesu gospodarczego tego kraju. Praca w bogatych krajach jest droga (chyba że mają one stałą podaż nisko płatnych imigrantów, jak USA czy Australia), co sprawia, że wszystko jest droższe, niż by to sugerował oficjalny kurs wymiany walut (zob. [Rzecz 10](#)). Islandia, niegdyś jedna z najbiedniejszych gospodarek Europy, do 1995 roku wyrosła na jedenasty najbogatszy kraj świata (po Luksemburgu, Szwajcarii, Norwegii, Danii, Niemczech, USA, Austrii, Singapurze i Francji).

Będąc już bogatą, pod koniec lat 90. Islandia dostała turboprzyspieszenia dzięki rządowej decyzji o sprywatyzowaniu i zliberalizowaniu sektora finansowego. W latach 1998–2003 sprywatyzowano państwowe banki i fundusze inwestycyjne, a jednocześnie zniesiono wszelkie regulacje dotyczące ich funkcjonowania, na przykład wymóg utrzymywania rezerw przez banki. W rezultacie banki w Islandii rozwinęły działalność w niesamowitym tempie, szukając klientów również za granicą. Ich narzędzia bankowości internetowej z impetem wkroczyły na rynek brytyjski, holenderski i niemiecki. Islandzcy inwestorzy wykorzystali agresywną politykę kredytową swoich banków i wpadli w szal zakupów firm, zwłaszcza w Wielkiej Brytanii, czyli u byłego przeciwnika Islandii w słynnych „wojnach dorszowych” z lat 50. i 70. Inwestorzy ci, nazywani „wikingami-najeźdźcami”, byli najlepiej reprezentowani przez Baugur, firmę inwestycyjną rekina biznesu Jona Johannessona. Baugur, pojawiwszy się na scenie dopiero na początku XXI wieku, już w 2007 roku stała się znaczącą siłą w brytyjskiej branży handlu detalicznego: posiadając w niej znaczny udział, zatrudniała około 65 tysięcy ludzi i obracała ponad 10 miliardami funtów w 3800 sklepach, w tym w sieciach handlowych Hamleys, Debenhams, Oasis i Iceland (brytyjska sieć sprzedaży żywności mrożonej o kuszącej dla Islandczyków nazwie).

Przez pewien czas ta finansowa ekspansja zdawała się czynić dla Islandii cuda. Niegdyś finansowy zaścianek, znany z nadmiernej regulacji (giełda papierów wartościowych powstała tam dopiero w 1985 roku), teraz przemienił się w nowy żywotny ośrodek wyłaniającego się globalnego systemu finansowego. Od końca lat 90. Islandia rozwijała się w niezwykłym tempie i już w 2007 została piątą najbogatszą gospodarką świata (za Norwegią, Luksemburgiem, Szwajcarią i Danią). Wydawało się, że możliwości są nieograniczone.

Niestety, w następstwie globalnego kryzysu finansowego z 2008 roku gospodarka Islandii doświadczyła zapaści. Latem zbankrutowały trzy największe banki w kraju i musiał je przejąć rząd. Sprawy posunęły się tak daleko, że w październiku 2009 roku z Islandii postanowił wycofać się McDonald’s, degradując kraj do roli globalizacyjnych peryferii. Kiedy piszę te słowa (początek 2010 roku), MFW oszacował, że w roku 2009 gospodarka Islandii kurczyła się w tempie 8,5 procent, co było najwyższą stopą recesji wśród bogatych krajów.

Coraz bardziej uwidacznia się ryzykowna natura finansowego motoru, napędzającego rozwój Islandii od końca lat 90. W 2007 roku wartość aktywów bankowych osiągnęła 1000 procent PKB, czyli była dwa razy wyższa niż analogiczna wartość dla Wielkiej

Brytanii, która ma jeden z najbardziej rozwiniętych sektorów bankowych na świecie. Co więcej, ekspansja finansowa Islandii była zasilana zagranicznymi pożyczkami. W 2007 roku jej dług zagraniczny netto (dług pomniejszony o wartość pożyczek udzielonych zagranicy) osiągnął prawie 250 procent PKB, startując z pułapu 50 procent PKB w 1997 roku. Inne kraje rozpadły się na kawałki przy znacznie mniejszych problemach: w przededniu kryzysu finansowego z 1997 roku dług zagraniczny Korei wynosił 25 procent PKB, a Indonezji – 35 procent. Ponadto ujawniono mroczną stronę umów finansowych stojących za islandzkim cudem gospodarczym. Okazało się, że bardzo często głównymi pożyczkobiorcami byli kluczowi udziałowcy tych samych banków.

Nowy motor wzrostu?

Dlaczego tyle miejsca poświęciłem małej wyspie, zamieszkałej jedynie przez nieco ponad 300 tysięcy ludzi, gdzie nie ma nawet dworca kolejowego ani McDonalda, nawet jeśli doświadczyła ona dramatycznego sukcesu i upadku? Dlatego, że jej przykład uosabia to, co wadliwe w dominującym współcześnie podejściu do finansów.

Choć historia Islandii może się wydawać wyjątkowa, nie był to jedyny kraj, którego wzrost w ostatnich trzydziestu latach napędzały prywatyzacja, liberalizacja i otwarcie sektora finansowego. Irlandia także próbowała stać się centrum finansowym, stosując tę samą strategię. Wartość aktywów finansowych w Irlandii osiągnęła w 2007 roku ekwiwalent 900 procent jej PKB. Podobnie jak Islandia, również ona zaliczyła twarde lądowanie na skutek globalnego kryzysu finansowego w 2008 roku. Gdy piszę te słowa, to – zgodnie z szacunkami MFW – jej gospodarka skurczyła się w 2009 roku o 7,5 procent. Inny kraj aspirujący do zdobycia pozycji finansowego centrum, Łotwa, ucierpiał jeszcze bardziej. Po zakończeniu się boomu finansowego gospodarka tego kraju skurczyła się według szacunków MFW w 2009 o 16 procent. Dubaj, samozwańcze finansowe centrum Bliskiego Wschodu, trzymał się dłużej niż jego europejscy rywale, ale w listopadzie 2009 roku poddał się, deklarując moratorium na spłatę długów swojego głównego państwowego konglomeratu.

Zanim ostatnio popadły w niełaskę, gospodarki te wskazywano jako najlepsze przykłady nowego modelu biznesowego, opartego na sektorze finansowym krajów, które chciałyby pójść do przodu w erze globalizacji. Jeszcze w listopadzie 2007 roku, kiedy nad międzynarodowymi rynkami finansowymi gromadziły się czarne chmury, prominentny brytyjski profesor polityki gospodarczej, Richard Portes i Islandczyk, profesor Fridrik Baldursson, uroczyście zadeklarowali w raporcie dla Islandzkiej Izby Handlowej, że „generalnie rzecz biorąc, umiędzynarodowienie islandzkiego sektora finansowego jest znaczącym sukcesem, który rynki powinny docenić”³⁴. Dla niektórych nawet ostatnie krachy gospodarek Islandii, Irlandii i Łotwy nie wystarczą, by zaniechać strategii wzrostu bazującej na systemie finansowym. We wrześniu 2009 roku Turcja ogłosiła, że wprowadzi szereg narzędzi, które sprawią, że kraj stanie się (kolejnym) centrum finansowym Bliskiego Wschodu. Nawet rząd Korei, państwa tradycyjnie skupionego na wytwórczości, wprowadza politykę mającą na celu przemianę kraju w finansowe centrum północno-wschodniej Azji, choć entuzjazm nieco opadł po upadku Irlandii i Duba-

ju, na przykładzie których miano nadzieję się wzorować.

Prawdziwy problem polega na tym, że polityka wdrożona przez takie kraje jak Islandia i Irlandia, była skrajną formą strategii gospodarczej stosowanej przez wiele krajów – strategii wzrostu opartej na deregulacji finansowej, którą pierwsze, na początku lat 80., przyjęły u siebie Wielka Brytania i USA. Wielka Brytania przyspieszyła deregulację pod koniec lat 80. wraz z tak zwanym Big Bang i od tej pory chwali się „lekką ręką” w tej dziedzinie. USA dorównały jej, znosząc w 1999 Glass-Steagall Act z 1933 roku i burząc w ten sposób mur oddzielający bankowość inwestycyjną i komercyjną, który definiował amerykański system finansowy od czasów Wielkiego Kryzysu. Wiele innych krajów podążyło za nimi z podobnymi rozwiązaniami.

Coraz więcej krajów decydowało się na wybór strategii wzrostu opartej na deregulacji systemu finansowego, bo łatwiej zarabia się pieniądze na rynkach finansowych niż na innego rodzaju działalności gospodarczej. A przynajmniej tak się wydawało do wybuchu kryzysu w 2008 roku. Badania przeprowadzone przez dwóch francuskich ekonomistów, Gérarda Duménila i Dominique’a Lévy’ego, jedne z niewielu, w ramach których osobno oszacowano stopę zysku w sektorze finansowym i w pozostałych sektorach, ujawniają, że na przestrzeni ostatnich dwóch lub trzech dekad w USA i Francji, ta pierwsza była znacznie wyższa niż ta druga³⁵. Wyniki badań pokazują, że między połową lat 60. a końcem lat 70. stopa zysku instytucji finansowych była niższa niż firm działających w pozostałych gałęziach gospodarki. Jednak w następstwie deregulacji systemu finansowego na początku lat 80. stopa ta zaczęła rosnąć, wynosząc 4–12 procent. Od lat 80. jest ona znacznie wyższa niż stopa zysku firm spoza sektora finansowego, kształtując się na poziomie 2–5 procent. We Francji stopa zysku korporacji finansowych między początkiem lat 70. i połową 80. (brakuje danych dla lat 60.) miała wartość ujemną. Zaczęła jednak rosnąć w miarę postępowania deregulacji finansowej, która zaczęła być realizowana pod koniec lat 80. Na początku lat 90. zrównała się ze stopą zysków firm działających w pozostałych gałęziach gospodarki – wynoszącą wówczas około 5 procent – a następnie ją przewyższyła. W 2001 osiągnęła już 10 procent. Dla kontrastu, sektor realny zaczął w tym czasie zarabiać wolniej i w 2001 roku osiągnął stopę zysku w wysokości 3 procent.

W USA sektor finansowy stał się tak atrakcyjny, że wiele spośród firm produkcyjnych zmieniło profil na działalność finansową. Uznany amerykański ekonomista, Jim Crotty, obliczył, że stosunek aktywów finansowych do niefinansowych, znajdujących się w posiadaniu korporacji spoza sektora finansowego w USA, wzrósł z około 0,4 w latach 70. do prawie 1 na początku XXI wieku³⁶. Nawet firmy takiej jak GE, GM i Ford – niegdyś symbole amerykańskiego kunsztu produkcyjnego – „sfinansowały się” przez nieustanne rozbudowywanie swych działów finansowych, przy równoczesnym ograniczaniu głównych działalności produkcyjnych. Na początku XXI wieku rzeczono firmy osiągały większość swoich zysków z aktywności na rynkach finansowych, a nie dzięki ich podstawowej działalności biznesowej (zob. [Rzecz 18](#)). Na przykład w 2003 roku 45 procent zysków GE pochodziło z GE Capital. W 2004 roku 80 procent zysków GM pochodziło z jej finansowej spółki córki, GMAC. Natomiast Ford cały zysk w latach 2001–2003 osiągnął dzięki Ford Finance³⁷.

Finansowa broń masowego rażenia?

Konsekwencją tego wszystkiego był niezwykle rozrost sektora finansowego na całym świecie, a zwłaszcza w bogatych krajach. Nie chodzi o sam wzrost wyrażony w kategoriach absolutnych. Istotniejsze jest to, że sektor finansowy rozwijał się szybciej, a raczej znacznie szybciej, niż leżąca u jego podstaw gospodarka.

Według obliczeń przeprowadzonych w oparciu o dane MFW przez Gabriela Palmę, mojego kolegę w Cambridge i wiodący autorytet w sprawie kryzysu finansowego, stosunek aktywów finansowych do produkcji na świecie wzrósł w latach 1980–2007 z 1,2 do 4,4³⁸. Relatywny rozmiar sektora finansowego był w wielu bogatych krajach nawet większy. Według tych jego obliczeń w 2007 w Wielkiej Brytanii wartość aktywów finansowych stanowiła 700 procent jej PKB. Francja, która często stylizuje się na przeciwieństwo anglosaskiego kapitalizmu finansowego, nie pozostawała pod tym względem daleko w tyle: stosunek wartości jej aktywów finansowych do PKB był tylko nieznacznie niższy. We wcześniej przywoływanym badaniu Crotty, korzystając z rządowych danych dla USA, obliczył, że w latach 1950–1970 stosunek aktywów finansowych do PKB oscylował między 400 a 500 procent, ale wystrzelił wraz z deregulacją na początku lat 80. i na początku pierwszej dekady XXI wieku przekroczył 900 procent.

To oznacza, że na każdy składnik realnych aktywów i ekonomicznej aktywności zaczęło przypadać coraz więcej roszczeń finansowych. Tworzenie instrumentów pochodnych na rynku nieruchomości – jedna z głównych przyczyn kryzysu – bardzo dobrze ilustruje ten wniosek.

W dawnych czasach, kiedy ktoś pożyczał pieniądze w banku i kupował dom, bank w rezultacie wchodził w posiadanie produktu finansowego (hipoteki) i na tym się kończyło. Jednak w ramach innowacji finansowych powstały hipoteczne listy zastawne (MBS-y), które grupowały w jeden pakiet aż do kilku tysięcy wierzytelności hipotecznych. Potem owe MBS-y, niekiedy w liczbie 150 sztuk, łączono w instrumenty sekurytyzacji oparte na długu (CDO). Następnie powstały CDO do kwadratu, korzystające z innych CDO jako zabezpieczenia. A potem CDO do sześciu kwadratów, łączące CDO oraz CDO do kwadratu. Skonstruowano nawet CDO do jeszcze wyższych potęg. Stworzono także instrumenty pochodne służące przenoszeniu ryzyka kredytowego (CDS-y), aby uchronić cię przed ryzykiem związanym z CDO. Istnieje jeszcze wiele innych instrumentów pochodnych, z których nazw można by ułożyć cały alfabet.

Teraz sam już się gubię (jak się okazuje – podobnie jak wielu ludzi, którzy zajmują się tymi instrumentami), ale wniosek jest taki, że aktywa bazowe (czyli domy, na których zostały na początku ustanowione hipoteki) i działalność gospodarcza (to znaczy zyskowna działalność właścicieli hipotek) były wielokrotnie używane, by tworzyć nowe „pochodne” aktywa. Jednak czego byś nie robił z tą alchemią finansów, to oczekiwane zyski z tych aktywów ostatecznie zależą od tego, czy setki tysięcy pracowników lub małych przedsiębiorców, którzy na początku pozaciągali kredyty hipoteczne, będą się spóźniać ze spłatą swoich rat, czy też nie.

W rezultacie powstawała coraz wyższa struktura aktywów finansowych, chwiejąca się na tym samym fundamencie w postaci realnych aktywów (oczywiście ów fundament – częściowo zasilany tą działalnością – także się powiększał, ale chwilowo będzie-

my od tego abstrahować, bo w tym momencie liczy się to, że rozmiar tej superstruktury rósł szybciej niż jej fundament). Jeśli dobudujesz piętra do istniejącego budynku, bez poszerzenia jego fundamentów, to zwiększasz zagrożenie, że budynek się przewróci. Ale w tym przypadku jest o wiele gorzej. W miarę jak rosną stopnie „pochodnej” – czy odległość od aktywów bazowych, coraz trudniejsza staje się wycena nowych aktywów. Nie tylko więc dokładasz istniejącemu budynkowi pięter, nie rozszerzając jego fundamentów, ale stosujesz też do budowy materiały coraz gorszej jakości. Nic dziwnego, że Warren Buffet, amerykański finansista, znany ze swojego zdroworozsądkowego podejścia do inwestycji, nazwał instrumenty pochodne „finansową bronią masowego rażenia” na długo przed tym, jak w 2008 roku kryzys ujawnił ich niszczycielską siłę.

Uwaga na dziurę

Krytykując nadmierny rozrost sektora finansowego w ciągu ostatnich dwóch lub trzech dekad, nie chcę powiedzieć, że cały system finansowy jest czymś złym. Gdybyśmy posłuchali Adama Smitha, który sprzeciwiał się spółkom z ograniczoną odpowiedzialnością, albo Thomasa Jeffersona, który uważał, że bankowość jest „bardziej niebezpieczna niż zawodowe armie”, to nasze gospodarki wciąż składałyby się z owych „diabelskich młynów” ery wiktoriańskiej, jeśli nawet nie z ulubionych przez Adama Smitha fabryk szpilek.

Jednak to, że rozwój finansowy był kluczowy dla rozwoju kapitalizmu, nie oznacza, że wszelkie jego formy są pożądane.

To, co sprawia, że kapitał finansowy jest, z jednej strony, niezbędny dla rozwoju gospodarczego, ale z drugiej, może być dla niego potencjalnie bezproduktywny albo nawet destruktywny, to jego znacznie większa płynność w porównaniu do kapitału przemysłowego. Załóżmy, że jesteś właścicielem fabryki, który nagle potrzebuje pieniędzy na zakup materiałów lub maszyn, aby zrealizować jakieś niespodziewane dodatkowe zamówienia. Załóżmy również, że wszystko, co miałeś, uprzednio zainwestowałeś w fabrykę i zakup maszyn oraz materiałów, by móc zrealizować poprzednie zamówienia. Będziesz wdzięczny za to, że istnieją banki skłonne pożyczyć ci pieniądze (wykorzystując twoją fabrykę jako zabezpieczenie), wiedząc, że dzięki nowemu wkładowi wygenerujesz dodatkowy dochód. Albo przypuśćmy, że chcesz sprzedać pół swojej fabryki (powiedzmy, że myślisz o tym, żeby otworzyć nową gałąź produkcji). Ale nikt nie kupi połowy budynku ani połowy linii produkcyjnej. W tym przypadku poczujesz ulgę, wiedząc, że możesz wyemitować udziały i sprzedać połowę z nich. Innymi słowy, system finansowy pomaga firmom się rozwijać i dywersyfikować ich działalność przez zdolność do zamiany trwałych aktywów, takich jak budynki i maszyny, na aktywa płynne, takie jak kredyty i udziały.

Jednak ta sama płynność aktywów finansowych sprawia, że mogą one być potencjalnie niekorzystne dla reszty gospodarki. Zbudowanie fabryki zajmuje co najmniej miesiące, jeśli nie lata, podczas gdy akumulacja technologicznego i organizacyjnego *know-how* w celu zbudowania wysokiej klasy przedsiębiorstwa zabiera całe dziesięciolecia. Tymczasem aktywa finansowe można przenosić i przegrupowywać w ciągu minut, jeśli

nie sekund. Ten ogromny rozróżnienie spowodował wielkie problemy, bo kapitał finansowy jest „niecierpliwy” i szuka zysków w krótkim terminie (zob. [Rzecz 2](#)). W krótkim okresie powoduje to niestabilność gospodarczą, ponieważ płynny kapitał przelewa się przez świat w szybkim tempie i na „irracjonalne” sposoby, jak to ostatnio mieliśmy okazję zaobserwować. Co istotniejsze, w długim okresie prowadzi to do osłabienia wzrostu wydajności, bo ogranicza się zakrojone na długi okres inwestycje na rzecz zaspokojenia niecierpliwego kapitału. Skutek jest taki, że pomimo ogromnych postępów w „finansowym pogłębianiu” (to znaczy wzrostu relacji wartości aktywów finansowych do PKB), wzrost gospodarczy w zasadzie w ostatnich latach zwolnił (zob. [Rzeczy 7 i 13](#)).

Zatem właśnie dlatego, że finanse skutecznie reagują na zmieniające się szanse wytwarzania zysku, mogą okazać się szkodliwe dla reszty gospodarki. Dlatego też James Tobin, laureat ekonomicznego Nobla z 1981 roku, mówił o potrzebie „wrzucenia pewnej ilości piasku w tryby międzynarodowych rynków pieniężnych”. W tym celu proponował wprowadzenie podatku od transakcji finansowych, który miał służyć świadomemu spowolnieniu przepływów finansowych. Tak zwany podatek Tobina, niegdyś temat tabu w wyższych sferach, został niedawno jako idea poparty przez byłego premiera Wielkiej Brytanii, Gordona Browna. Ten podatek nie jest jedynym sposobem na redukcję różnicy prędkości reagowania finansów i realnej gospodarki. Inne środki to: utrudnienia dla wrogich przejęć (ograniczające zyski ze spekulacyjnych inwestycji w akcje), zakaz krótkiej sprzedaży (zbywania akcji, których aktualnie nie posiadasz), podniesienie wymagań depozytowych (to znaczy odsetka kwoty, który należy uiścić z góry przy zakupie akcji) lub wprowadzenie ograniczeń w międzynarodowych przepływach kapitału, zwłaszcza dla krajów rozwijających się.

To wszystko nie oznacza, że różnica w prędkościach reakcji finansów oraz realnej gospodarki powinna w ogóle zniknąć. System finansowy doskonale zsynchronizowany z realną gospodarką byłby bezużyteczny. W finansach chodzi właśnie o to, że sektor ten może reagować szybciej niż realna gospodarka. Jednak jeśli działa zbyt szybko, to może zakłócić jej funkcjonowanie. W aktualnych okolicznościach musimy tak przerobić nasz system finansowy, aby pozwolił on, przy zapewnieniu niezbędnej płynności, na realizację tych długoterminowych inwestycji w kapitał fizyczny, w ludzkie kwalifikacje i struktury organizacyjne, które są najważniejszym źródłem rozwoju gospodarczego.

Rzecz 23

Dobra polityka gospodarcza nie wymaga zaangażowania dobrych ekonomistów

Co ci mówią

Bez względu na to, jakie by nie były teoretyczne podstawy interwencji rządu, sukces lub porażka polityki zależy w dużej mierze od kompetencji tych, którzy ją tworzą i realizują. Zwłaszcza – choć nie tylko – urzędnicy państwowi w krajach rozwijających się nie są zbyt dobrze wyszkoleni z ekonomii, co jest przecież niezbędne, jeśli mają prowadzić dobrą politykę. Powinni oni uznać swoje ograniczenia i powstrzymać się od korzystania z „trudnych” instrumentów, takich jak selektywna polityka przemysłowa, a zamiast tego trzymać się mniej wymagających rozwiązań wolnorynkowych, które minimalizują rolę rządu. Z tego punktu widzenia polityka wolnorynkowa jest podwójnie dobroczynna, bo nie tylko jest najlepsza, ale także stawia najmniejsze wymagania w kwestii biurokratycznych kompetencji.

Czego ci nie powiedzą

Dobrzy ekonomiści nie są niezbędni do prowadzenia dobrej polityki gospodarczej. Urzędnicy zajmujący się gospodarką, którzy odnieśli największe sukcesy, zazwyczaj nie byli ekonomistami. Podczas „cudownych lat” japońską i (w mniejszym stopniu) koreańską polityką gospodarczą kierowali prawnicy. Na Tajwanie i w Chinach autorami bardzo skutecznych polityk gospodarczych byli inżynierowie. Dowodzi to, że sukces gospodarczy obywa się bez ekonomistów, zwłaszcza wolnorynkowych. W ciągu ostatnich trzydziestu lat rosnący wpływ ekonomistów wolnorynkowych przyniósł wręcz skutek w postaci gorszych wyników gospodarczych na całym świecie, co zademonstrowałem w niniejszej książce: niższy wzrost gospodarczy, większa niestabilność ekonomiczna, większe nierówności, a w końcu katastrofa w postaci globalnego kryzysu finansowego w 2008 roku. Jeśli w ogóle potrzebujemy ekonomii, to nie ekonomii wolnorynkowej.

Cud gospodarczy bez ekonomistów

O wschodnioazjatyckich gospodarkach Japonii, Tajwanu, Korei Południowej, Singapuru, Hongkongu i Chin często mówi się jako o przypadkach „cudu gospodarczego”. To oczywiście przesada, ale nie aż tak gruba.

W czasie „rewolucji” przemysłowej w XIX wieku dochód na głowę w krajach Europy Zachodniej i ich odroślach (Ameryka Północna, Australia i Nowa Zelandia) rósł w tem-

pie 1–1,5 procent rocznie (dokładna wartość zależy od konkretnego okresu dla konkretnego kraju). W tak zwanej złotej erze kapitalizmu, między początkiem lat 50. i połową lat 70., dochód *per capita* rósł w tych krajach w tempie około 3,5–4 procent rocznie.

Natomiast w cudownych latach wschodnioazjatyckich, mniej więcej od lat 50. do połowy lat 90. (w przypadku Chin od lat 80. aż do dziś), dochód na głowę mieszkańca w wyżej wymienionych krajach rósł w tempie około 6–7 procent rocznie. Jeśli stopy wzrostu wysokości 1–1,5 procent określa się jako „rewolucyjne”, a te na poziomie 3,5–4 procent oznaczają „złotą erę”, to z pewnością wzrost w tempie 6–7 procent rocznie zasługuje na miano „cudu”³⁹.

Biorąc pod uwagę takie wyniki gospodarcze można by założyć, że kraje te musiały mieć w szeregach rządzących wielu dobrych ekonomistów. Podobnie jak Niemcy specjalizują się w inżynierii, bo mają wysokiej klasy inżynierów, a Francja przoduje na świecie we wzornictwie, co zawdzięcza talentowi swoich projektantów, wydaje się oczywiste, że kraje wschodnioazjatyckie osiągnęły cuda w gospodarce dzięki zdolnościom swoich ekonomistów. Można by sądzić, że w Japonii, na Tajwanie, w Korei Południowej i w Chinach, czyli w krajach, w których w latach cudu gospodarczego bardzo aktywną rolę odgrywał rząd, musiało dla niego pracować wielu pierwszorzędnych ekonomistów.

Nieprawda. Brak ekonomistów w rządach wschodnioazjatyckich krajów doświadczających cudu gospodarczego wręcz rzucał się w oczy. Japońscy biurokraci zajmujący się gospodarką z wykształcenia byli głównie prawnikami. Na Tajwanie najwyższe stanowiska w resortach gospodarczych zajmowali inżynierowie i naukowcy, a nie ekonomiści, podobnie jest dzisiaj w Chinach. W Korei w urzędach gospodarczych też nie pracowało wielu prawników, zwłaszcza przed nastaniem lat 80. Oh Won-Chul, mózg krajowego programu rozwoju przemysłu ciężkiego i chemicznego w latach 70., który doprowadził do transformacji gospodarki ze skutecznego eksportera nisko przetworzonych dóbr w światowej klasy gracza w dziedzinie elektroniki, stali i przemysłu stoczniowego, był z wykształcenia inżynierem.

Skoro nie potrzebujemy ekonomistów, żeby osiągać dobre wyniki gospodarcze – tak jak w przypadku krajów wschodnioazjatyckich – to do czego potrzebna nam ekonomia? Czy MFW, Bank Światowy i inne organizacje międzynarodowe wyrzucają pieniądze w błoto, organizując szkolenia dla urzędników z krajów rozwijających się albo przyznając stypendia zdolnej młodzieży z tych krajów, żeby mogła studiować na brytyjskich i amerykańskich uniwersytetach, które słyną z dominacji w dziedzinie nauk ekonomicznych?

Można by tłumaczyć doświadczenie Azji Wschodniej tym, że do prowadzenia polityki gospodarczej bardziej jest potrzebna ogólna inteligencja niż znajomość ekonomii. Możliwe, że ekonomia, którą wykłada się na uniwersytetach, jest zbyt oderwana od rzeczywistości, by mogła służyć praktyce. Jeśli jest tak faktycznie, to rząd pozyska lepszych urzędników do prowadzenia polityki gospodarczej, wybierając ich spośród tych, którzy kończą najbardziej prestiżowe kierunki w kraju (mogłoby to być prawo, inżynieria lub nawet ekonomia, w zależności od kraju), nie zaś kierunek, który nominalnie jest najistotniejszy z tego punktu widzenia (to znaczy ekonomię) (zob. [Rzecz 17](#)). Domysł ten niebezpośrednio potwierdza fakt, że – choć polityką wielu krajów Ameryki Południowej

kierowali ekonomiści, czasem bardzo dobrze wykształceni (najbardziej znany przykład to „Chicago Boys” generała Pinocheta) – wyniki gospodarcze tych krajów były o wiele gorsze niż krajów Azji Wschodniej. Indie i Pakistan również mają wielu światowej klasy ekonomistów, ale wyniki gospodarcze tych krajów nie dorównują osiągnięciom krajów wschodnioazjatyckich.

John Kenneth Galbraith, najbardziej dowcipny ekonomista w historii, z pewnością przesadził stwierdzając, że „ekonomia jest niezwykle użyteczna jako forma zatrudnienia ekonomistów”, ale być może aż tak bardzo się nie pomylił. Ekonomia rzeczywiście nie wydaje się szczególnie ważna dla zarządzania gospodarczego w realnym świecie.

W rzeczywistości jest jeszcze gorzej. Istnieją powody, by sądzić, że ekonomia może być dla gospodarki szkodliwa.

Jak to się stało, że nikt tego nie przewidział?

W listopadzie 2008 roku królowa Elżbieta II odwiedziła London School of Economics (LSE), która ma jeden z najbardziej poważanych wydziałów ekonomii na świecie. Kiedy jeden z tamtejszych profesorów wystąpił z prezentacją na temat kryzysu finansowego, który właśnie ogarniał świat, królowa zapytała: „Jak to możliwe, że nikt tego nie przewidział?”. Jej wysokość postawiła pytanie, które zadawała sobie od wybuchu kryzysu jesienią 2008 roku większość ludzi na świecie.

Przez ostatnie dwadzieścia lat wielokrotnie nam powtarzano – ustami wysoko wykwalifikowanych ekspertów, począwszy od noblistów z ekonomii, przez pracowników światowej klasy instytucji nadzoru finansowego, po niepokojąco bystrych młodych bankierów inwestycyjnych, którzy dyplomy z ekonomii zdobyli na najlepszych uniwersytetach na świecie – że gospodarka światowa ma się dobrze. Mówiono nam, że ekonomiści nareszcie znaleźli sposób na to, by nasze gospodarki rozwijały się szybko i przy niskiej inflacji. Mówiono o gospodarce „złotowłosej”, w ramach której wszystko dzieje się, tak jak powinno – nie jest ani za gorąco, ani zbyt chłodno. Do Alana Greenspana, byłego szefa Rady Gubernatorów Rezerwy Federalnej – który przez dwadzieścia lat stał na czele największej (w sensie finansowym oraz ideologicznym) i najbardziej wpływowej gospodarki świata – zwracano się „maestro”. Taki też był tytuł jego biografii, napisanej przez Boba Woodwarda, dziennikarza, który zasłynął dzięki ujawnieniu afery Watergate. Następca Greenspana, Ben Bernanke, mówił o „wielkim umiarkowaniu”, które nadeszło wraz z opanowaniem inflacji i zanikiem gwałtownych cykli koniunkturalnych (zob. [Rzecz 6](#)).

Dla wielu ludzi, w tym dla królowej, była to więc nie lada zagadka, że wszystko mogło pójść tak spektakularnie źle w świecie, w którym mądrzy ekonomiści rzekomo rozwiązali już najważniejsze problemy. Jak to możliwe, że ci wszyscy mądrzy faceci, absolwenci najlepszych uniwersytetów, których mózgi parowały od matematycznych równań, mogli się aż tak pomylić?

Dowiedziawszy się, że monarchini jest zatroskana, Akademia Brytyjska zwołała 11 czerwca 2009 roku spotkanie najlepszych akademickich ekonomistów, tych z sektora finansowego i rządu. Wnioski z tego spotkania przekazano królowej w formie listu, dato-

wanego na 22 lipca 2009, napisanego przez prominentnego profesora ekonomii z LSE, Tima Besleya i profesora Petera Hennessy'ego z Queen Mary, University of London⁴⁰, znanego historyka brytyjskiego rządu. W liście tym profesorowie Besley i Hennessy stwierdzili, że niektórzy ekonomiści byli kompetentni i w przededniu kryzysu „dobrze wykonywali swoją pracę, ale koncentrując się na drzewach, stracili z pola widzenia las”. Ich zdaniem doszło do „błędu w zbiorowej wyobraźni wielu mądrych ludzi, zarówno tych w kraju, jak i na arenie międzynarodowej, a błąd ten nie pozwolił zrozumieć zagrożeń dla systemu jako całości”.

Błąd z b i o r o w e j w y o b r a ż n i? Czyż większość ekonomistów, łącznie z tymi (choć nie wszystkimi), którzy brali udział w spotkaniu Brytyjskiej Akademii, nie przekonywała nas, że wolne rynki funkcjonują najlepiej dlatego, że jesteśmy r a c j o n a l n y m i i n d y w i d u a l i s t a m i, zatem wiemy, czego chcemy dla samych siebie (i nikogo innego, może z wyjątkiem najbliższej rodziny) i jak najskuteczniej to osiągnąć? (zob. [Rzecz 5](#) i [16](#)). Nie przypominam sobie zbyt wielu dyskusji ekonomicznych o wyobraźni, zwłaszcza zbiorowej, a pracuję w tym zawodzie od dwudziestu lat. Nie jestem nawet pewien, czy dla takiej koncepcji jak wyobraźnia, zbiorowa lub nie, jest w ogóle miejsce w dominującym w ekonomii, racjonalistycznym dyskursie. Wielcy brytyjskiego świata ekonomii przyznawali więc w zasadzie, że nie wiedzą, co poszło nie tak.

Ale to za mało powiedziane. Ekonomiści to nie jacyś niewinni technicy, którzy wykonywali porządną robotę w wąskich ramach swojej specjalizacji, dopóki zbiorowo nie pomylili się w przypadku wyjątkowej katastrofy, której nikt nie potrafił przewidzieć.

Przez ostatnie trzydzieści lat ekonomiści odegrali ważną rolę w układaniu fundamentów pod kryzys z 2008 roku (kilkanaście wcześniejszych, mniejszych kryzysów, które zaczęły się pojawiać na początku lat 80., takich jak kryzys zadłużeniowy krajów Trzeciego Świata w 1982 roku, meksykański kryzys peso z 1995 roku, azjatycki kryzys z 1997 roku i rosyjski z 1998), dostarczając teoretycznego uzasadnienia dla deregulacji finansowej i niepohamowanej pogoni za krótkoterminowym zyskiem. Promowali teorie, które uzasadniały politykę prowadzącą do osłabienia wzrostu gospodarczego, większych nierówności, wyższej niepewności zatrudnienia i znacznie częstszych kryzysów finansowych, które dotknęły świat w ostatnich trzydziestu latach. (zob. [Rzecz 2](#), [6](#), [13](#) i [21](#)). Na dodatek nakłaniali rządy krajów rozwijających się do prowadzenia polityki, która osłabiała perspektywy wzrostu w długim okresie (zob. [Rzecz 7](#) i [11](#)). W bogatych krajach ekonomiści ci skłonili ludzi do pokładania nadmiernej wiary w sile nowych technologii (zob. [Rzecz 4](#)), doprowadzili do tego, że życie stało się mniej stabilne (zob. [Rzecz 6](#)), sprawili, że ludzie zignorowali utratę przez rząd kontroli nad gospodarką (zob. [Rzecz 8](#)) i że zaczęli się cieszyć z deindustrializacji (zob. [Rzecz 9](#)). Ponadto dostarczyli argumentów za tym, że te wszystkie zjawiska gospodarcze, które budzą u ludzi powszechny sprzeciw – takie jak rosnące nierówności (zob. [Rzecz 13](#)), wyśrubowane wynagrodzenia menadżerów (zob. [Rzecz 14](#)) albo skrajna nędza w biednych krajach (zob. [Rzecz 3](#)) – są nieuniknione, biorąc pod uwagę (samolubną i racjonalną) naturę ludzką i konieczność nagradzania ludzi zgodnie z ich produktywnym wkładem.

Innymi słowy, ekonomia okazała się czymś gorszym niż tylko nauką bez znaczenia. W takiej wersji, w jakiej była praktykowana przez ostatnich trzydzieści lat, czynnie

przyczyniła się do krzywdy większości ludzkości.

A co z „innymi” ekonomistami?

Skoro ekonomia jest tak zła, jak twierdzą, to dlaczego pracuję jako ekonomista? Jeśli brak znaczenia jest najbardziej łagodnym społecznym skutkiem moich zawodowych działań, a bardziej prawdopodobnym jest krzywda, to czy nie powinienem zmienić profesji na jakąś bardziej społecznie korzystną, jak inżynier elektronik czy hydraulik?

Trzymam się ekonomii, bo wierzę, że nie musi być bezużyteczna lub szkodliwa. W końcu na kartach tej książki sam używałem ekonomii, próbując wyjaśnić, jak naprawdę funkcjonuje kapitalizm. To pewien szczególny rodzaj ekonomii – to znaczy ekonomia wolnorynkowa, praktykowana w ostatnich trzech dziesięcioleciach – jest niebezpieczny. W historii wiele było szkół ekonomicznego myślenia, które pomagały nam lepiej zarządzać naszymi gospodarkami i szybciej je rozwijać.

Tym, co ocaliło gospodarkę światową przed całkowitą zapaścią jesienią 2008 roku, była ekonomia Johna Maynarda Keynesa, Charlesa Kindlebergera (autora klasycznej książki na temat kryzysów finansowych: *Szaleństwo, panika, krach*) i Hymana Minsky’ego (niedocenionego, wielkiego amerykańskiego badacza kryzysów finansowych). Uchroniliśmy gospodarkę przed powtórką Wielkiego Kryzysu z 1929 dzięki wykorzystaniu ich wniosków i wsparciu udzielonemu kluczowym instytucjom finansowym (choć nie ukaraliśmy należycie bankierów odpowiedzialnych za ten bałagan i nie zreformowaliśmy jeszcze tego sektora), dzięki zwiększeniu wydatków rządowych, zapewnieniu lepszemu ubezpieczeniu depozytów, utrzymaniu państwa opiekuńczego (podwyższającego dochody bezrobotnych) i zalaniu rynku płynnością finansową na bezprecedensową skalę. Jak wyjaśniłem w poprzednich *Rzeczach*, wiele z tego rodzaju działań, które ocaliły świat, spotykało się ze sprzeciwem ze strony zarówno współczesnych wolnorynkowych ekonomistów, jak i ich poprzedników.

Choć urzędnicy zajmujący się sprawami gospodarczymi w krajach wschodnioazjatyckich nie byli z wykształcenia ekonomistami, znali się trochę na ekonomii. Ale przynajmniej do końca lat 60., nie na tej wolnorynkowej. Tak się akurat złożyło, że znali ekonomię Karola Marksa, Friedricha Lista, Josepha Schumpetera, Nicholasa Kaldora i Alberta Hirschmana. Oczywiście ekonomiści ci żyli w innych czasach, borykali się z innymi problemami i skrajnie różnili się między sobą w poglądach politycznych (od radykalnie prawicowego Lista po bardzo lewicowego Marksa). Ich podejścia ekonomiczne miały jednak wspólny element. Było to uznanie, że kapitalizm rozwija się dzięki długoterminowym inwestycjom i innowacjom technologicznym, które zmieniają strukturę produkcyjną, a nie tylko dzięki ekspansji już istniejącej formy, jakby dmuchaniu balonu. Wiele rzeczy, które zrobili rządowi urzędnicy w krajach Wschodniej Azji w latach cudu gospodarczego – jak ochrona wschodzących branż, przymusowe przemieszczenie zasobów z technologicznie przestarzałego rolnictwa do dynamicznego sektora przemysłowego i wykorzystywanie tego, co Hirschman nazywał „łącznikami” między poszczególnymi sektorami – zainspirowanych było takimi właśnie poglądami ekonomicznymi, a nie ideą wolnorynkową (zob. [Rzecz 7](#)). Gdyby kraje wschodnioazjatyckie,

a przed nimi także większość bogatych krajów Europy i Ameryki Północnej, zarządzały swoimi gospodarkami zgodnie z zasadami ekonomii wolnorynkowej, to nie osiągnęłyby sukcesów.

Ekonomia Herberta Simona i jego uczniów dogłębnie zmieniła nasze rozumienie współczesnej firmy, a także, szerzej, gospodarki. Pomaga nam pożegnać się z mitem, że gospodarkę zamieszkują wyłącznie racjonalne jednostki, dążące do zaspokojenia własnego interesu, wchodzące ze sobą w interakcje za pośrednictwem rynku. Kiedy zrozumiemy, że współczesna gospodarka składa się z ludzi o ograniczonej racjonalności, kierujących się złożonymi motywacjami, zorganizowanych w skomplikowany sposób, łączący w sobie rynki, administrację (publiczną i prywatną) i sieci, zaczniemy dostrzegać, że gospodarką nie da się zarządzać zgodnie z ekonomią wolnorynkową. Gdy bliżej przyjrzymy się firmom, rządowi i krajom, które odnoszą największe sukcesy, zobaczymy, że kierują się one bardziej zniuansowanym poglądem na kapitalizm, a nie tym nadzbyt uproszczonym, wolnorynkowym.

Nawet w samej dominującej szkole ekonomicznej, to znaczy ekonomii neoklasycznej, która dostarcza większości podstaw ekonomii wolnorynkowej, istnieją teorie, które wyjaśniają, dlaczego wolne rynki mogą prowadzić do nieoptymalnych rezultatów. Są to koncepcje „zawodności rynku” i „ekonomii dobrobytu”, po raz pierwszy sformułowane na początku XX wieku przez Arthura Pigou, profesora Cambridge, a następnie rozwijane przez takich współczesnych ekonomistów jak Amartya Sen, William Baumol i Joseph Stiglitz – by wymienić tylko kilku najważniejszych.

Oczywiście ekonomiści wolnorynkowi albo ignorowali innych, albo – co gorsza – pozbawiali ich wiarygodności, nazywając fałszywymi prorokami. Współczesne wiodące podręczniki do ekonomii o większości z wyżej wymienionych nawet nie wspominają – wyjątek stanowią przedstawiciele szkoły zawodności rynku – nie mówiąc o porządnym wyłożeniu ich myśli. Jednak wydarzenia ostatnich trzydziestu lat pokazały, że możemy się od nich nauczyć o wiele więcej pozytywnych rzeczy niż od ekonomistów wolnorynkowych. Obserwowane w tym okresie względne sukcesy i porażki różnych firm, gospodarek czy instrumentów polityki gospodarczej dowodzą, że z poglądów ekonomistów, którzy obecnie są ignorowani, a nawet zapomniani, możemy czerpać ważne lekcje. Ekonomia nie musi być bezużyteczna czy szkodliwa. Musimy po prostu nauczyć się odpowiednich jej rodzajów.

Wnioski

Jak odbudować gospodarkę światową

Przed nami bardzo trudne zadanie całkowitej przebudowy światowej gospodarki. Nie jest aż tak źle, jak w czasach Wielkiego Kryzysu, tylko dzięki temu, że rządy podtrzymały popyt przez pogłębianie deficytów i bezprecedensowe zwiększanie podaży pieniędzy (Bank Anglii, odkąd powstał w 1644 roku, nigdy nie miał niższej stopy procentowej), zapobiegły szturmom na banki, rozszerzając zakres ubezpieczeń depozytów i wykupiły wiele firm finansowych. Gdyby nie to i znaczące automatyczne podniesienie wydatków na cele socjalne (na przykład zasiłków dla bezrobotnych), to moglibyśmy teraz przechodzić przez znacznie gorszy kryzys gospodarczy niż ten z lat 30. XX wieku.

Są ludzie, którzy wierzą, że dominujący obecnie system wolnorynkowy opiera się na zdrowych fundamentach. Zakładają, że wystarczy tylko pomajstrować gdzieś na jego peryferiach: tutaj trochę więcej przejrzystości, tam odrobina regulacji, w jeszcze innym miejscu nieznaczne ograniczenie wynagrodzeń menadżerów najwyższego szczebla. Ale już same teoretyczne i empiryczne założenia stojące za ekonomią wolnorynkową budzą wątpliwości, co próbowałem wykazać w tej książce. Żadne rozwiązanie nie będzie wystarczające, jeśli nie będzie się wiązało z całkowitą reorganizacją gospodarki.

Co zatem należy zrobić?

Nie jest to odpowiednie miejsce, by spisać tutaj wszystkie szczegółowe rozwiązania, potrzebne w procesie rekonstrukcji światowej gospodarki. Wiele z nich już się zresztą pojawiło na kartach tej książki. Chciałbym tu tylko naszkicować osiem zasad, które moim zdaniem należy mieć na uwadze przy projektowaniu systemu gospodarczego.

*

Zacznijmy od tego: parafrazując słynne zdanie Winstona Churchilla o demokracji, pozwolę sobie powtórzyć mój wcześniejszy pogląd, że kapitalizm jest najgorszym systemem gospodarczym, jeśli nie liczyć wszystkich innych. Krytykuję kapitalizm wolnorynkowy, a nie wszystkie jego rodzaje.

Chęć zysku wciąż jest najmocniejszym i najbardziej skutecznym paliwem napędzającym gospodarkę i powinniśmy w pełni ją wykorzystywać. Nie wolno jednak zapominać, że nie będzie to możliwe, jeśli pozostawimy ją bez żadnych ograniczeń. Koszty, jakie ponieśliśmy w trakcie ostatnich trzydziestu lat akceptacji dla bezwzględnego dążenia do zysku, są na to najlepszym dowodem

Podobnie rynek jest wyjątkowo skutecznym mechanizmem koordynacji skomplikowanych działań ekonomicznych wielu podmiotów. Ale jest tylko tym – mechanizmem, maszyną. I jak wszystkie maszyny, wymaga sterowania i regulacji. Podobnie, jak samochód może zabić, jeśli prowadzi go pijany kierowca, albo ocalić życie, kiedy pomaga przywieźć pacjenta do szpitala na czas, tak rynek może czynić rzeczy wspaniałe, ale i godne ubolewania. Samochód można ulepszyć montując w nim lepsze hamulce, większy silnik albo wlewając do jego baku lepsze paliwo. Rynek może działać lepiej, jeśli odpowiednio się na niego wpłynie, zmieniając postawy jego uczestników, ich motywacje i zasady, które nim rządzą.

Istnieją różne sposoby organizowania kapitalizmu. Wolny rynek jest tylko jednym z nich, w dodatku nie najlepszym. Ostatnie trzy dekady pokazały, że w przeciwieństwie do tego, co twierdzą jego zwolennicy, wolnorynkowy kapitalizm spowalnia gospodarkę, zwiększa nierówności i niepewność zatrudnienia oraz prowadzi do częstszych (a czasem wielkich) kryzysów finansowych.

Nie istnieje jeden idealny model. Kapitalizm amerykański bardzo się różni od skandynawskiego, który z kolei różni się od odmiany niemieckiej czy francuskiej, nie mówiąc już o japońskiej. Na przykład kraje, dla których nierówności ekonomiczne w stylu amerykańskim są nie do zaakceptowania (nie wszystkie muszą podzielać ten punkt widzenia), mogą je niwelować za pomocą państwa opiekuńczego, finansowanego z silnie progresywnych podatków dochodowych (jak w Szwecji) lub ograniczając samą możliwość zarabiania pieniędzy, na przykład utrudniając zakładanie wielkopowierzchniowych sklepów (jak w Japonii). Nie ma prostego sposobu na dokonanie wyboru między tymi rozwiązaniami, choć osobiście myślę, że przynajmniej pod tym względem model szwedzki jest lepszy.

Zatem kapitalizm – tak. Ale musimy zakończyć nasz romans z nieograniczonym kapitalizmem wolnorynkowym, który tak kiepsko służy ludzkości. W zamian zastąpmy go jego lepiej uregulowaną odmianą. O jej charakterze niech zadecydują nasze cele, wartości i przekonania.

Po drugie: powinniśmy zbudować nasz system gospodarczy w oparciu o założenie, że ludzka racjonalność jest znacząco ograniczona.

Kryzys 2008 roku ujawnił to, jak bardzo złożoność świata, który stworzyliśmy – zwłaszcza w sferze finansów – wyprzedziła nasze zdolności do jego rozumienia i kontroli. Nasz system gospodarczy załamał się, bo został przemodelowany za radą ekonomistów, którzy uważają, że ludzka zdolność radzenia sobie ze złożonością jest praktycznie nieograniczona.

Tymczasem powinniśmy uznać, że nasze zdolności obiektywnego rozumowania są ograniczone. Można usłyszeć sugestie, że uda się zapobiec kolejnemu wielkiemu kryzysowi finansowemu, jeśli zwiększymy transparentność. To błąd. Podstawowy problem nie polega na tym, że brakuje nam informacji, ale na tym, że mamy ograniczoną zdolność ich przetwarzania. Gdyby problemem był brak przejrzystości, to słynące z niej kraje skandynawskie nie doświadczyłyby kryzysu finansowego na początku lat 90. Jak długo będziemy pozwalać na tworzenie „innowacji finansowych”, tak długo nasza zdol-

ność do ich regulacji będzie pozostawać w tyle za naszą zdolnością do wymyślania coraz to nowych.

Jeśli poważnie myślimy o zapobieżeniu kolejnemu kryzysowi na miarę zapaści z 2008 roku, powinniśmy po prostu zakazywać stosowania skomplikowanych instrumentów finansowych do czasu, aż nie zostanie jednoznacznie wykazane, że mogą one być korzystne dla społeczeństwa w długim okresie. Niektórzy uważają ten pomysł za oburzający. Bynajmniej taki nie jest. W stosunku do innych produktów robimy tak cały czas – weźmy choćby standardy bezpieczeństwa żywności, lekarstw, samochodów i samolotów. Skutkiem wdrożenia tego byłaby procedura zatwierdzania, w której każdy nowy instrument finansowy, spreparowany przez „mózgi” z firm finansowych, byłby poddawany ocenie pod względem ryzyka i korzyści dla systemu w długim okresie, a nie tylko pod względem perspektywy krótkoterminowych zysków dla firm.

Po trzecie: **ch o ć u z n a j e m y, ż e n i e j e s t e ś m y b e z i n t e r e s o w n y m i a n i o ł a m i, t o p o w i n n i ś m y z b u d o w a ć s y s t e m, k t ó r y w l u d z i a c h w y z w a ł a t o, c o w n i c h n a j l e p s z e, a n i e n a j g o r s z e.**

Ideologia wolnorynkowa zbudowana jest na przekonaniu, że ludzie nie zrobią nic „dobrego”, jeśli im się za to nie zapłaci albo jeśli ich się nie ukarze za niezrobienie tego. Znalazło ono zastosowanie w wersji asymetrycznej – bogatych należy motywować do pracy obietnicą większego bogactwa, a biednych straszyć jeszcze większą biedą.

Troska o własny interes jest silną motywacją. System komunistyczny nie przetrwał, bo ją zlekceważył, a może nawet chciał położyć jej kres. To jednak nie dowodzi, że motywuje nas wyłącznie interes własny. Tak dzieje się tylko w wolnorynkowych podręcznikach. Gdyby prawdziwy świat był pełen racjonalnych, kierujących się własnym interesem podmiotów – jak ten opisywany w tych podręcznikach – to załamałby się po prostu pod ciężarem bezustannego oszukiwania, monitorowania, karania i targowania się.

Poza tym, gloryfikując dążenie do zaspokajania własnego interesu przez jednostki i korporacje, stworzyliśmy świat, w którym bogacenie się zwalnia jednostki i korporacje z innych obowiązków wobec społeczeństwa. Pozwoliliśmy, pośrednio lub bezpośrednio, by nasi bankierzy i menadżerowie funduszy w pogoni za zyskiem likwidowali miejsca pracy, zamykali fabryki, niszczyli środowisko i zrujnowali sam system finansowy.

Jeśli chcemy zapobiec powtórce takich wydarzeń, to powinniśmy zbudować system, który umożliwi bogacenie się, ale też realizację innych celów. Organizacje, korporacje czy ministerstwa powinny nagradzać zaufanie, solidarność, uczciwość i współpracę swoich członków. System finansowy trzeba zreformować tak, by ograniczyć wpływ krótkoterminowych udziałowców – by firmy mogły pozwolić sobie na stawianie celów innych niż maksymalizacja zysku w krótkim okresie. Zachowania korzystne dla dobra publicznego (na przykład ograniczenie konsumpcji energii, inwestycje w szkolenia pracowników), powinny być wspierane nie tylko za pomocą dotacji rządowych. Powinno się je również nagradzać społecznym uznaniem.

Nie chodzi wyłącznie o względy moralne. To również apel do światłego interesu własnego. Jeśli pozwolimy, by zakrojony na najbliższą przyszłość interes własny jednostek

czy organizacji dominował we wszystkich dziedzinach życia społecznego, narazimy cały system. W długim okresie wszyscy na tym tracą.

Po czwarte: powinniśmy porzucić wiarę w to, że ludzie zawsze zarabiają tyle, ile im się „należy”.

Mieszkańcy biednych krajów są często bardziej produktywni i przedsiębiorczy niż mieszkańcy krajów bogatych. Gdyby dostali równe szanse dzięki swobodzie imigracji, mogliby – i zrobiliby to – zastąpić znaczną część siły roboczej w bogatych krajach, choć byłoby to politycznie nieakceptowalne i niepożądane. Z tego punktu widzenia, to systemy gospodarcze i kontrola imigracji w bogatych krajach, a nie brak osobistych kwalifikacji, sprawiają, że biedni w biednych krajach nie wychodzą z ubóstwa.

To, że ludzie nie mogą wyrwać się z ubóstwa z powodu braku prawdziwej równości szans, nie oznacza jeszcze, że w społeczeństwach, w których szanse są równe, ubodzy zasłużyli sobie na swój los. Potrzebny jest pewien stopień równości rezultatów. Przede wszystkim (choć nie wyłącznie), trzeba zapewnić wszystkim dzieciom odpowiednie wyżywienie i opiekę. W przeciwnym razie równość szans zapewniana przez mechanizm rynkowy nie zagwarantuje sprawiedliwego współzawodnictwa. Będzie to raczej wyścig, w którym nikt co prawda nie może wystartować wcześniej, ale niektórzy mają przymocowane do nóg ciężarki.

Po drugiej stronie spektrum wynagrodzeń znajdują się stawki menadżerów wysokiego szczebla, które w ciągu ostatnich dziesięcioleci w USA wystrzeliły w stratosferę. Od 1950 roku amerykańscy menadżerowie pomnożyli swoją względną płacę przynajmniej dziesięciokrotnie (wówczas przeciętny CEO zarabiał 35-krotność średniego wynagrodzenia pracowniczego, natomiast dzisiaj jest to 400–500-krotność). Nie stało się tak dlatego, że ich produktywność rosła dziesięć razy szybciej niż wydajność pracowników. Nawet nie licząc opcji na zakup akcji, amerykańscy menadżerowie zarabiają dwa i pół razy więcej niż duńscy i cztery razy więcej niż japońscy, mimo ewidentnego braku różnic w ich wydajności.

Tylko mając prawo kwestionowania rynkowego rozdania, będziemy mogli poszukać sposobu na stworzenie bardziej sprawiedliwego społeczeństwa. Możemy i powinniśmy zmieniać zasady funkcjonowania giełdy i systemu zarządzania korporacyjnego celem ograniczenia nadmiernie wysokich wynagrodzeń w spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością. Powinniśmy nie tylko zapewniać równe szanse, ale też wyrównywać do pewnego stopnia pozycje startowe wszystkich dzieci, jeśli chcemy, by nasze społeczeństwa były naprawę merytokratyczne. Ludzie powinni dostawać prawdziwą, a nie pozorną, drugą szansę dzięki zasiłkom dla bezrobotnych i publicznie dotowanym szkoleniom na zmianę kwalifikacji. Biednych ludzi w biednych krajach nie powinno się winić za ich nędzę, skoro lepiej wyjaśnia ją słabość tamtejszych systemów gospodarczych i kontrola imigracji w bogatych krajach. Rezultaty działania rynku nie są zjawiskami „naturalnymi”. Można je zmieniać.

Po piąte: musimy poważniej potraktować „produkcję”. Gospodarka postindustrialna to mit. Sektor wytwórczy wciąż jest żywotny.

Spadek produkcji przemysłowej w ostatnich kilkudziesięciu latach, zwłaszcza w USA

i Wielkiej Brytanii, traktuje się – w erze postindustrialnej – jako rzecz nieuniknioną, a nawet ceni się ją jako przejaw postprzemysłowego sukcesu.

Jednak nie możemy żywić się ideami, bez względu na to, jak pięknie nie brzmiałyby „gospodarka oparta na wiedzy”. Co więcej, od zawsze żyliśmy w takiej gospodarce. To, co wiedzieliśmy, a nie to, co robiliśmy, decydowało o bogactwie albo biedzie krajów. Większość społeczeństw wciąż produkuje coraz więcej dóbr. Przede wszystkim dlatego, że wzrosła wydajność produkcji, więc dobra te staniały w porównaniu do usług. Mylnie zaś sądzimy, że dzieje się tak dlatego, iż dziś konsumujemy mniej dóbr niż w przeszłości.

Jeśli twój kraj akurat nie jest małym rajem podatkowym (status, który będzie coraz trudniej uzyskać po kryzysie z 2008 roku), takim jak Luksemburg czy Monako, albo drobnym krajem siedzącym na ropie, jak Brunei albo Kuwejt, to aby podniósł się w nim standard życia, musi poprawić się produkcja dóbr. Szwajcaria i Singapur, często wskazywane jako przykłady postindustrialnego sukcesu, to w rzeczywistości dwie z najbardziej uprzemysłowionych gospodarek świata. Poza tym większość usług o wysokiej wartości zależy od (a czasem pasożytuje na nim) sektora wytwórczego (na przykład finanse, doradztwo technologiczne). Usługi nie są łatwo wymienne – jeśli jakiś kraj rozbuduje nadmiernie ten sektor, naraża się na niebezpieczną nierównowagę bilansu handlowego. Ta zaś może utrudnić utrzymanie tempa wzrostu gospodarczego.

Mit postindustrialnej gospodarki opartej na wiedzy sprawił również, że niewłaściwie ukierunkowaliśmy inwestycje. Między innymi położyliśmy nadmierny nacisk na formalną edukację, której wpływ na wzrost gospodarczy okazuje się bardzo złożony i niepewny, oraz na rozwój internetu, którego wpływ na produktywność jest raczej skromny.

Inwestycje w „nudne” rzeczy, takie jak maszyny, infrastruktura i szkolenia pracowników, powinny stać się atrakcyjniejsze dzięki zmianom w systemie podatkowym (na przykład przyspieszona amortyzacja maszyn), dotacjom (na przykład na szkolenia pracowników) czy inwestycjom publicznym (na przykład w rozwój infrastruktury). Należy przekształcić politykę przemysłową tak, by promowała główne sektory wytwórcze z wysokim potencjałem wzrostu wydajności.

Po szóste: m u s i m y p r z y w r ó c i ć r ó w n o w a g ę m i ę d z y f i n a n s a m i a „r e a l n ą” d z i a ł a l n o ś c i ą.

Współczesna gospodarka nie przetrwa bez zdrowego sektora finansowego. Finanse odgrywają ważną rolę łącznika między momentem dokonania inwestycji a chwilą, kiedy można zacząć zbierać jej owoce. „Upłynniając” aktywa materialne, których cech nie można szybko zmienić, finanse pomagają nam również szybciej realokować zasoby.

Niemniej jednak, na przestrzeni ostatnich trzydziestu lat finanse stały się przysłowio- wym ogonem, który macha psem. Liberalizacja umożliwiła szybsze przepływy pieniędzy nawet między granicami krajów, pozwalając inwestorom oczekiwać szybszych zwrotów. W konsekwencji zarówno korporacje jak i rządy zostały zmuszone do wdrażania polityki szybkiego zysku bez względu na jej długoterminowe konsekwencje. Inwestorzy finansowi wykorzystali wyższą mobilność kapitału jako narzędzie do pozyskania większej części dochodu narodowego. Łatwiejsze przepływy finansowe przyniosły również rezultaty w postaci większej niestabilności finansowej i mniejszej pewności zatrud-

nienia (niezbędnej, by osiągać szybkie zyski).

Finanse należy spowolnić. Nie żeby cofnąć nas do czasów, kiedy dłużników zamykano w więzieniach, a małe warsztaty finansowano z własnych oszczędności. Jeśli jednak znacząco nie zmniejszymy różnicy w prędkościach reakcji finansów i realnej gospodarki, to nie wzmocnimy długoterminowych inwestycji i rzeczywistego wzrostu, ponieważ inwestycje w produkcję często wymagają dużo czasu, zanim zaczną przynosić owoce. Japonia przez czterdzieści lat stosowała protekcjonizm i subsydia rządowe, zanim jej przemysł motoryzacyjny odniósł międzynarodowy sukces, i to na rynku samochodów niższej klasy. Zanim Nokia zaczęła przynosić jakiegokolwiek zyski w branży elektronicznej, w której dzisiaj jest jednym ze światowych liderów, musiało minąć siedemnaście lat. Jednak wraz z nasilającą się deregulacją finansów, świat zaczął funkcjonować w perspektywie znacznie krótszych horyzontów czasowych.

Opodatkowanie kosztów transakcji, ograniczenia międzynarodowych przepływów kapitału (zwłaszcza do i z krajów rozwijających się), większa kontrola fuzji i przejęć, to przykłady sposobów na spowolnienie finansów. Dzięki ich zastosowaniu finanse będą mogły wspomóc realną gospodarkę, a nie osłabiać ją, czy nawet wykolejać.

Po siódme: p a ń s t w o m u s i b y ć s i l n i e j s z e i b a r d z i e j a k t y w n e.

W ostatnich trzydziestu latach ideologowie wolnego rynku nieustannie powtarzali nam, że państwo jest częścią problemu, a nie rozwiązaniem kłopotów naszego społeczeństwa. Zdarzają się przypadki błędów popełnianych przez rządy – czasem spektakularnych porażek – ale zawiodą też rynki i korporacje. Ważniejsze jest to, że mamy wiele przykładów na skuteczną aktywność państwa w gospodarce. Jego rola powinna być poddana na nowo gruntownej ocenie.

Nie chodzi tu jedynie o zarządzanie kryzysowe, od 2008 roku widoczne nawet w takich krajach jak USA, deklarujących się jako gospodarki wolnorynkowe. Bardziej chodzi o tworzenie prosperującego, równego i stabilnego społeczeństwa. Demokratyczny rząd, mimo swoich ograniczeń i licznych prób osłabienia go – jest najlepszym dostępnym nam narzędziem godzenia sprzecznych oczekiwań obywateli, a co ważniejsze, również poprawy zbiorowego dobrobytu. Jeśli chcemy jak najlepiej wykorzystać rząd, musimy rozprawić się z niektórymi „kosztami alternatywnymi”, o których wciąż opowiadają wolnorynkowi ekonomiści.

Powiedziano nam, że silne państwo, które zbiera wysokie podatki dochodowe od bogatych i rozdziela je między biednych, jest niekorzystne z punktu widzenia wzrostu, zniechęca bowiem bogatych do wytwarzania dochodu, a niższe klasy rozleniwia. Jednak gdyby to słabe państwo było korzystne dla rozwoju gospodarczego, wówczas wiele krajów rozwijających się, które takie słabe państwo opiekuńcze posiadają, powinno radzić sobie całkiem dobrze. Tak oczywiście się nie dzieje. Jednocześnie przykład skandynawski, gdzie silne państwo dobrobytu współwystępuje z dobrymi (a może nawet dzięki temu lepszymi) wynikami wzrostu gospodarczego, przekonuje nas, że pogląd o dobroczynnym wpływie słabego państwa na wzrost nie może być do końca słuszny.

Wolnorynkowi ekonomiści powiedzieli nam również, że aktywne (albo, jak to ujmują, natrętne) państwo jest szkodliwe dla wzrostu. Jednak wbrew rozpowszechnionej

opinii, praktycznie wszystkie dzisiejsze bogate państwa korzystały z interwencji rządu, by się wzbogacić (jeśli wciąż nie jesteś co do tego przekonany, odsyłam cię do mojej wcześniejszej książki, *Bad Samaritans*). Dobrze zaplanowana i wdrożona interwencja rządu może podnieść dynamikę gospodarki, zapewniając lepszą podaż tych zasobów produkcyjnych, z których dostarczaniem rynki sobie nie radzą (R&D, szkolenia pracowników). Rząd może także wziąć na siebie część ryzyka związanego z projektami, które mogą przynieść wysoki zysk z punktu widzenia społecznego, a niski z prywatnego. W krajach rozwijających się interwencja rządowa może zapewnić przestrzeń, w ramach której nowe firmy, powstające w branżach raczkujących, mogą rozwijać swoje zdolności produkcyjne.

Musimy bardziej twórczo zastanowić się nad rolą państwa – jako nieodzownego elementu dynamicznego systemu gospodarczego, który jest stabilniejszy i który nie wytwarza nieakceptowalnych nierówności. To oznacza budowę lepszego państwa opiekuńczego, lepszego systemu regulacji (zwłaszcza systemu finansowego) i lepszej polityki przemysłowej.

Po ósme: światowy system gospodarczy musi „wniesprawiedliwy sposób” faworyzować kraje rozwijające się.

Z powodu ograniczeń narzucanych przez demokratyczną kontrolę, zwolennikom wolnego rynku w większości bogatych krajów trudno było wdrożyć wszystkie upragnione reformy. Nawet Margaret Thatcher nie mogła poważnie myśleć o rozwiązaniu National Health Service⁴¹. W konsekwencji to kraje rozwijające się były przedmiotem prawdziwych eksperymentów w polityce wolnorynkowej.

Wiele biedniejszych krajów, zwłaszcza w Afryce i Ameryce Południowej – jeśli chciało dostać pożyczki od niektórych, wielbiących wolny rynek, międzynarodowych organizacji finansowych (takich jak MFW i Bank Światowy) i rządów bogatych krajów (kontrolujących obie te organizacje), zostało zmuszonych do przyjęcia rozwiązań wolnorynkowych. Słabość ich demokracji oznaczała, że można było w nich bardziej bezwzględnie wdrażać politykę wolnorynkową, nawet jeśli wiązało się to z cierpieniem wielu ludzi. Na tym polega największa ironia: ci, którzy najbardziej potrzebowali pomocy, najbardziej ucierpieli. Tendencja ta nasiliła się w ciągu ostatnich dwudziestu lat, wraz ze wzmocnieniem międzynarodowych regulacji w zakresie tego, co rządowi wolno robić w celu ochrony i rozwoju własnych gospodarek (w biednych krajach taka ochrona jest bardziej potrzebna). Na znaczeniu zyskały organizacje takie jak WTO⁴², BIS⁴³ oraz różne dwustronne i regionalne umowy o wolnym handlu i inwestycjach. W konsekwencji politykę wolnorynkową wprowadzano znacznie bardziej skrupulatnie, rozwój zwolnił, gospodarki stały się mniej stabilne i zaczęły charakteryzować się o wiele większymi nierównościami dochodowymi niż gospodarki krajów rozwiniętych.

Światowy system gospodarczy powinien ulec całkowitej przebudowie, tak, by mógł zapewnić krajom rozwijającym się „przestrzeń polityczną”, w ramach której uzyskałyby one większą swobodę w kwestii wdrażania polityk zakrojonych na ich specyficzne potrzeby (kraje bogate mają znacznie większe możliwości nagięcia albo wręcz ignorowania międzynarodowych norm). Kraje rozwijające się potrzebują łagodniejszych reżimów

regulacyjnych, zwłaszcza w odniesieniu do protekcjonizmu, inwestycji zagranicznych czy własności intelektualnej. Tego rodzaju narzędzia stosowały kraje bogate, kiedy same znajdowały się na wczesnych etapach rozwoju. Ich wdrożenie wymaga reformy WTO, zniesienia i/lub zmiany istniejących umów dwustronnych, dotyczących handlu i inwestycji między krajami bogatymi i biednymi, oraz zmian warunków przyznawania kredytów przez międzynarodowe organizacje finansowe i warunków udzielania pomocy zagranicznej przez kraje bogate.

Oczywiście, te rozwiązania oznaczają „pozytywną dyskryminację” krajów rozwijających się – jak mogłyby uznać niektóre bogate kraje. Jednak biedne kraje już tak bardzo ucierpiały z powodu wielu niekorzystnych dla nich rozwiązań zawartych w systemie międzynarodowym, że ulgi są im po prostu niezbędne do zredukowania dystansu.

Tych osiem zasad bezpośrednio przeczy wiedzy ekonomicznej uznawanej przez ostatnie trzydzieści lat. Niektórzy z was mogą z tego powodu odczuwać dyskomfort. Ale jeśli nie odrzucimy zasad, które już nas zawiodły, i które wciąż nas ograniczają, to czekają nas kolejne katastrofy podobne do ostatniego kryzysu. Jeśli tego nie zrobimy, to nie uczynimy niczego, by poprawić warunki życia miliardów ludzi cierpiących z powodu biedy i braku poczucia bezpieczeństwa, zwłaszcza – choć nie tylko – w świecie rozwijającym się. Najwyższy czas, byśmy poczuli się mniej komfortowo.

-
- 1 Proste wytłumaczenie teorii przewagi komparatywnej i jej krytykę przedstawiłem w rozdziale 3. mojej książki *Bad Samaritans*, dz. cyt., zatytułowanym „Mój sześciolatek powinien znaleźć pracę”.
 - 2 Więcej szczegółów na ten temat można znaleźć w moich książkach *Kicking Away the Ladder* i *Bad Samaritans*, dz. cyt.
 - 3 Szesnaście krajów, w których w 2000 roku odnotowano wzrost nierówności dochodowych, to (od największego wzrostu): USA, Korea Południowa, Wielka Brytania, Izrael, Hiszpania, Włochy, Holandia, Japonia, Australia, Kanada, Szwecja, Norwegia, Belgia, Finlandia, Luksemburg i Austria. Czterema krajami, w których spadły nierówności, były: Niemcy, Szwajcaria, Francja i Dania.
 - 4 L. Mishel, J. Bernstein i H. Shierholz, *The State of Working America, 2008/9*, Economic Policy Institute, Washington, DC, 2009, s. 26, tabela 3.
 - 5 Według danych OECD, przed opodatkowaniem i składkami, współczynnik Giniego (mierzący nierówności dochodowe: 0 oznacza całkowitą równość, 1 - absolutną nierówność) dla USA w połowie pierwszej dekady XXI wieku wynosił 0,46. W przypadku Niemiec było to 0,51, Belgii - 0,49, Japonii - 0,44, Szwecji - 0,43, Holandii - 0,42.
 - 6 Dyrektor generalny, odpowiadający polskiemu prezesowi zarządu [przyp. red.].
 - 7 L. Mishel, J. Bernstein i H. Shierholz, dz. cyt., tabela 3.2.
 - 8 Tamże, tabela 3.1.
 - 9 R. Frank, *Should Congress put a cap on executive pay?*, „New York Times”, 3 stycznia 2009.
 - 10 L. Mishel, J. Bernstein i H. Shierholz, dz.cyt., tabela 3.A3. Te trzynaście krajów to: Australia, Belgia, Kanada, Francja, Niemcy, Włochy, Japonia, Holandia, Nowa Zelandia, Hiszpania, Szwecja, Szwajcaria i Wielka Brytania.
 - 11 Dz. cyt., tabela 3.A2.
 - 12 L. A. Bebchuk i J. M. Fried, *Executive compensation as an agency problem*, „Journal of Economic Perspectives” 2003, vol. 17, no. 3, s. 81.
 - 13 OECD, *Is informal normal? - Towards more and better jobs in developing countries*, 2009.
 - 14 D. Roodman i J. Morduch, *The impact of microcredit on the poor in Bangladesh: Revisiting the evidence*, 2009, working paper, no. 174, Center for Global Development, Washington, DC.
 - 15 M. Bateman, *Why Doesn't Microfinance Work?*, Zed Books, London 2010.
 - 16 Przemówienie w Mansion House (doroczne wystąpienie ministra finansów na temat stanu gospodarki brytyjskiej), 19 czerwca 2009 [przyp. tłum.].
 - 17 Zob. ciekawy i bardzo przystępny przegląd badań na temat irracjonalnej strony ludzkiej natury w: P. Ubel, *Free Market Madness: Why Human Nature is at Odds with Economics - and Why it Matters*, Harvard Vysubess School Press, Boston 2009.
 - 18 J. Samoff, *Education for all in Africa: Still a distant dream*, [w:] *Comparative Education - The Dialectic of the Global and the Local*, red. R. Arnovei C. Torres, Rowman and Littlefield Publishers Inc., Lanham, Maryland 2007, s. 361, tabela 16.3.

- [19](#) L. Pritchett, *Where has all the education gone?*, „The World Bank Economic Review” 2001, vol. 13, no. 3.
- [20](#) A. Wolf, *Does Education Matter?*, Penguin Books, London 2002, s. 42.
- [21](#) Amerykańscy ośmioklasiści wyprzedzili Litwę, ale byli w tyle za Rosją i Węgrami. Wyniki czwartoklasistów węgierskich oraz ośmioklasistów łotewskich i kazachskich nie są dostępne.
- [22](#) Inne europejskie kraje, w kolejności miejsc zajmowanych w rankingu wyników testu to: Niemcy, Dania, Włochy, Austria, Szwecja, Szkocja i Norwegia. Zob. strona National Centre for Education Statistics amerykańskiego Institute of Education Sciences departamentu edukacji USA – http://nces.ed.gov/timss/table07_1.asp.
- [23](#) Inne bogate kraje, w kolejności miejsc w rankingu wyników testu, to Japonia, Anglia, USA, Australia, Szwecja, Szkocja i Włochy – zob. podana wyżej strona internetowa.
- [24](#) Najbardziej wpływowe prace tej szkoły to: Harry Braverman, *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*, Monthly Review Press, New York 1974 i Stephen Marglin, *What do bosses do?*, opublikowane w dwóch częściach przez „The Review of Radical Political Economy” w 1974 i 1975 roku.
- [25](#) A. Wolf, dz. cyt., s. 264.
- [26](#) O problemie klasyfikacji oraz inne ciekawe uwagi o roli edukacji w rozwoju gospodarczym zob. A. Wolf, dz. cyt.
- [27](#) R. Blackburn, *Finance and the fourth dimension*, „New Left Review” maj/czerwiec 2006, s. 44.
- [28](#) Udział rządu federalnego w całkowitych wydatkach na R&D w USA wynosił w 1953 roku 53,6 procent, w 1955 – 56,8 procent, w 1960 – 64,6 procent, w 1970 – 57,1 procent, w 1975 – 51,7 procent, w 1980 – 47,2 procent, w 1985 – 47,9 procent, w 1989 – 47,3 procent (szacunek). Zob.: D. Mowery i N. Rosenberg, *The U.S. National Innovation System* [w:] *National Innovation Systems*, red. R. Nelson, Oxford University Press, New York–Oxford 1993, s. 41, tabela 2.3.
- [29](#) H. Simon, *Organizations and Markets*, „Journal of Economic Perspectives” 1991, vol. 5, no. 2, s. 27.
- [30](#) O tym, że kultura konfucjańska nie była przyczyną rozwoju w Azji Wschodniej zob. rozdział 9 mojej książki *Bad Samaritans*, dz. cyt., zatytułowany „Lazy Japanese and thieving Germans”.
- [31](#) M. Jäntti i in., *American exceptionalism in a new light: a comparison of intergenerational earnings mobility in the Nordic countries, the United Kingdom and the United States*, The Warwick Economic Research Paper Series, Department of Economics, University of Warwick, październik 2005.
- [32](#) OECD (Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju) klub krajów bogatych, choć status „bogactwa” niektórych z jego członków może budzić wątpliwości – Portugalii, Korei, Czech, Węgier, Słowacji, Polski, Meksyku i Turcji (w kolejności malejącego dochodu na głowę mieszkańca). Spośród wymienionych krajów najbogatsze są Portugalia i Korea, z dochodem na głowę w wysokości około 18 000 dolarów (w 2006 roku), a najbiedniejsza Turcja, z dochodem 5400 (w 2006). Przed Portugalią i Koreą jest Grecja, z dochodem w wysokości ponad 24 000 dolarów *per capita*. W 2003 wydatki publiczne na cele społeczne w Korei wynosiły 5,7 procent PKB. Najwyższe były w Szwecji – 31,3 procent. Średnia OECD wynosiła 20,7 procent. Zob. *OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics*.
- [33](#) W 2003 roku (najnowsze dostępne dane OECD) wydatki na cele społeczne w USA

wynosiły 16,2 procent PKB, w porównaniu do 20,7 procent średniej OECD i 23,9 procent średniej dla UE15. Wśród krajów OECD tylko Korea (5,7 procent) i Meksyk (6,8 procent) – dwa kraje, których zazwyczaj nie uważa się za w pełni rozwinięte – miały niższą stopę tych wydatków. Zob. tamże.

- [34](#) R. Portes i F. Baldursson, *The Internationalisation of Iceland's Financial Sector*, Iceland Chamber of Commerce, Reykjavik, 2007, s. 6.
- [35](#) G. Duménil i D. Lévy, *Costs and benefits of neoliberalism: A class analysis*, [w:] *Financialisation and the World Economy*, red. G. Epstein, Edward Elgar, Cheltenham 2005.
- [36](#) J. Crotty, *If financial market competition is so intense, why are financial firm profits so high? – Reflections on the current 'golden age of finance*, Working Paper no. 134, PERI (Political Economy Research Institute), University of Massachusetts, Amherst, kwiecień 2007.
- [37](#) Informacje dotyczące GE zaczerpnięte są z: R. Blackburn, dz. cyt., s. 44., J. Froud i in. [w:] *Financialisation and Strategy: Narrative and Numbers*, Routledge, London 2006. Dane dla Forda zaczerpnięte są z publikacji R. Blackburna, dla GM – z publikacji J. Frouda i in.
- [38](#) J. G. Palma, *The revenge of the market on the rentiers – Why neoliberal reports of the end of history turned out to be premature*, „Cambridge Journal of Economics” 2009, vol. 33, no. 4.
- [39](#) Jeśli twoja gospodarka zalicza się do tych „cudownych”, to jej dochód w ciągu dziesięciu lat się podwoi. Jeśli jest to gospodarka „złotej ery”, rosnąca w tempie 3,5 procent na głowę mieszkańca rocznie, to podwojenie dochodu zajmie jej około dwudziestu lat. W ciągu tych dwóch lat dochód w gospodarce „cudownej” zwiększy się czterokrotnie. Tymczasem gospodarce z czasów „rewolucji przemysłowej”, rozwijającej się w tempie 1 procent na głowę mieszkańca rocznie, podwojenie dochodu zajmie około siedemdziesięciu lat.
- [40](#) List można ściągnąć ze strony <http://media.ft.com/cms/3e3b6ca8-7a08-11de-b86f-00144feabdc0.pdf>.
- [41](#) System służby zdrowia w Wielkiej Brytanii, finansowany ze środków publicznych [przyp. red.].
- [42](#) Światowa Organizacja Handlu [przyp. red.].
- [43](#) Bank Rozrachunków Międzynarodowych [przyp. red.].