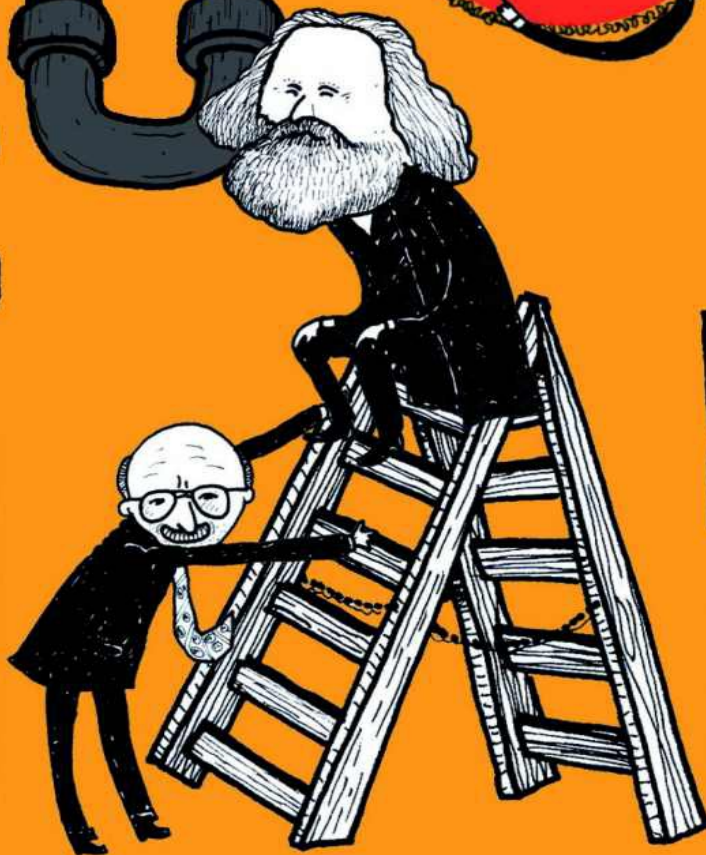
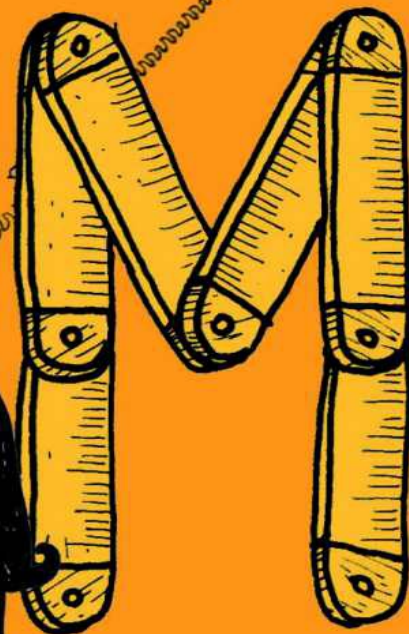


INSTRUKCJA
OBŚŁUGI



Ha-Joon
CHANG

Ha-Joon Chang

EKONOMIA
Instrukcja obsługi

tłumaczenie Barbara Szelewa

WYDAWNICTWO KRYTYKI POLITYCZNEJ

Spis treści

Dedykacja

Podziękowania

Prolog. Po co nam to? Dlaczego trzeba się uczyć ekonomii?

Interludium I. Jak czytać tę książkę

Część I. Oswajamy się z ekonomią

Rozdział 1. Życie, wszechświat i cała reszta. Czym jest ekonomia?

Rozdział 2. Od szpilki do PIN-u. Kapitalizm w 1976 i 2014 roku

Rozdział 3. Skąd to się wzięło? Krótka historia kapitalizmu

Rozdział 4. Niech zakwitnie sto kwiatów. Jak „uprawiać” ekonomię

Rozdział 5. Dramatis personae. Kim są aktorzy gospodarczy?

Interludium II. Ruszamy dalej...

Część II. Zastosowania

Rozdział 6. A ile ma być? Produkcja, dochód i szczęście

Rozdział 7. Co masz w swoim ogródeczku? Świat produkcji

Rozdział 8. Kłopot z handlowym powierniczym pierwszym bankiem finanse

Rozdział 9. Chcę, żeby zdechła koza Borysa. Nierówności i bieda

Rozdział 10. Znam kilku ludzi, którzy pracują. Praca i bezrobocie

Rozdział 11. Lewiatan czy król-filozof? Rola państwa

Rozdział 12. Wszelakie dobra w wielkiej obfitości. Wymiar międzynarodowy

Epilog. Co teraz? Jak możemy użyć ekonomii, żeby polepszyć naszą gospodarkę

Przypisy

Dodatek - inne sposoby lektury

Dziesięć minut

Dwie godziny

Pół dnia

PODZIĘKOWANIA

Na pomysł napisania wprowadzenia do ekonomii, przystępnego dla możliwie najszerszej grupy odbiorców, wydawnictwo Penguin wpadło jesienią 2011 roku dzięki mojemu ówczesnemu wydawcy, Willowi Goodladowi. Skupiał się on wówczas na innych sprawach, ale mimo że intensywnie zajmował się nowym przedsięwzięciem, jego pomocne uwagi przyczyniły się do powstania tej książki.

Nie napisałbym jej, gdyby nie moja redaktorka, Laura Stickney. Na pewno było to dla niej trudne: musiała godzić się z okresami ciszy oraz ciągłymi, licznymi poprawkami. Mimo wszystko wierzyła we mnie i wspierała do samego końca, niezwykle delikatnie nakłaniała mnie do dalszej pracy, a także udzieliła bardzo wielu doskonałych rad, zarówno jeśli chodzi o treść, jak i o redakcję. Składam jej wyrazy największego uznania.

Bardzo cennych uwag dostarczył jak zwykle mój agent literacki, Ivan Mulcahy. Jego sugestie dotyczące wcześniejszego, niepełnego szkicu przywróciły książce życie w momencie, gdy prawie zdawało się, że minął dobry czas, by ją napisać, a ja sam prawie straciłem do niej przekonanie.

Znacznie pomógł mi również mój amerykański redaktor, Peter Ginna, zwłaszcza w ostatniej fazie powstawania książki.

Bardzo wielu przyjaciół dodawało mi odwagi. Trzy osoby w szczególności zasługują, by je wymienić: Duncan Green, William Milberg i Deepak Nayyar przeczytali wszystkie rozdziały (niektóre w więcej niż jednej wersji) i pomogli mi swoimi niezwykle cennymi uwagami. Służyli mi również wsparciem w trudnych fazach realizacji tego projektu, a było ich wiele.

Bardzo ważne sugestie co do kształtu tej książki podsunął mi Felix Martin, jeszcze gdy była ona zaledwie zamysłem. On też przeczytał kilka rozdziałów i skomentował je w bardzo konstruktywny sposób. Milford Bateman po lekturze prawie całego tekstu dostarczył bardzo użytecznych uwag. Również Finlay Green przejrzał większość rozdziałów i zasugerował wiele zmian, dzięki czemu mój styl pisania stał się bardziej przystępny.

Chciałbym podziękować także licznym osobom, które przeczytały różne wersje planu książki lub jej części i dostarczyły krytycznych spostrzeżeń. W porządku alfabetycznym są to: Jonathan Aldred, Antonio Andreoni, John Ashton, Roger Backhouse, Stephanie Blankenburg, Aditya Chakraborty, Hasok Chang, Michele Clara, Gary Dymski, Geoffrey Hodgson, Adriana Kocornik-Mina, David Kucera, Costas Lapavitsas, Sangheon Lee, Tiago Mata, Gay Meeks, Seumas Milne, Dimitris Milonakis, Brett Scott, Jeff Sommers, Daniel Tudor, Bhaskar Vira i Yuan Yang.

Mój doktorant i asystent naukowy, Ming Leong Kuang, pomagał mi niezwykle skutecznie i kreatywnie, zdobywając i opracowując potrzebne dane. Biorąc pod uwagę to, jak wielkie znaczenie nadaję w tym tomie „danym z życia wziętym”, trzeba przyznać, że badania Minga Leonga miały dla ostatecznego charakteru tej pracy zasadnicze znaczenie.

W ciągu dwóch lat, kiedy pisałem tę książkę, moja żona Hee-Jeoung, moja córka Yuna i syn Jin-Gy nie mało wycierpieli, ale też obdarzyli mnie wielką miłością i wsparciem. Hee-Jeoung i Yuna również przeczytały wiele rozdziałów i przekazały mi wiele bardzo pomocnych uwag. Jin-Gyu nieustannie przypominał mi, że w życiu są ważniejsze rzeczy niż ekonomia – na przykład *Dr*

Who, Herkules Poirot czy *Harry Potter*.

Moja mała rodzina w Anglii nie byłaby tak trwała, gdyby nie miłość rodziny w dalekiej Korei. Moi teściowie wciąż niezwykle silnie, z miłością nas wspierają. Moi własni rodzice darzą nas miłością i dodają otuchy. Bez ich poświęcenia i wsparcia nie byłbym dzisiaj tym, kim jestem. Im dedykuję tę książkę.

PO CO NAM TO? DLACZEGO TRZEBA SIĘ UCZYĆ EKONOMII?

Dlaczego ludzie nie za bardzo interesują się ekonomią?

Skoro już sięgnąłeś po tę książkę, to prawdopodobnie przynajmniej pobieżnie interesujesz się ekonomią. Nawet jeśli tak jest, to pewnie i tak czytasz to z obawą. Ekonomia musi być trudna – może nie tak jak fizyka – ale jednak. Niewykluczone, że słyszałeś, jak ekonomista przedstawiał w radiu jakąś tezę i wydawała ci się ona wątpliwa, jednak przyjąłeś ją, bo w końcu on jest ekspertem, a ty nie zapoznałeś się z odpowiednią bibliografią z tej dziedziny.

Ale czy ekonomia naprawdę jest skomplikowana? Niekoniecznie, jeśli wytłumaczyć ją zrozumiałym językiem. W poprzedniej książce – *23 rzeczy, których nie mówią ci o kapitalizmie* – wręcz się naraziłem, twierdząc, że 95 procent ekonomii to zdrowy rozsądek, a tylko żargon i matematyka sprawiają, że wygląda ona na trudną.

Nie tylko ekonomia osobom z zewnątrz wydaje się trudniejsza, niż jest w rzeczywistości. W przypadku każdego zawodu, którego wykonywanie wiąże się w pewnym stopniu z kompetencjami technicznymi – także hydraulika czy lekarza – język ułatwiający komunikację wewnątrz utrudnia porozumienie z osobami spoza danej profesji. Z pewną dozą cynizmu można powiedzieć, że przedstawiciele wszystkich technicznych zawodów czują się zmotywowani do podtrzymywania ich wizerunków jako trudniejszych niż są w rzeczywistości, bo tym mogą uzasadnić pobieranie wysokich opłat za swoje usługi.

Nawet wzięwszy to wszystko pod uwagę, ekonomia wyjątkowo skutecznie zniechęca opinię publiczną do wkraczania na jej terytorium. Ludzie mają wyraźne opinie na całą masę tematów, mimo że nie dysponują odpowiednią wiedzą ekspercką: mają swoje zdanie o zmianach klimatu, małżeństwach homoseksualnych, wojnie w Iraku, elektrowniach atomowych... Jednak gdy przychodzi do kwestii związanych z ekonomią, wielu nawet się nimi nie interesuje, nie mówiąc o zajęciu wyraźnego stanowiska. Kiedy ostatnio brałeś udział w debacie o przyszłości euro, nierównościach ekonomicznych w Chinach czy przyszłości amerykańskiego przemysłu wytwórczego? Kwestie te mogą mieć ogromny wpływ na twoje życie, gdziekolwiek mieszkasz. Mogą pozytywnie lub negatywnie wpływać na twoje perspektywy pracy, pensję, a w końcu – na emeryturę, ale pewnie nie zastanawiasz się nad nimi poważnie.

Ten dziwny stan rzeczy tylko częściowo da się wytłumaczyć tym, że ekonomia nie jest tak naturalnie pociągająca, jak sprawy miłosne, różne patologie, śmierć czy wojna. Rzeczy mają się tak głównie dlatego, że (szczególnie w ciągu ostatnich dziesięcioleci) ludzi skłoniono do wiary, że podobnie jak fizyka czy chemia, ekonomia to „nauka” i na jej polu istnieje jedna prawidłowa odpowiedź na każde pytanie. Ci, którzy nie są ekspertami, powinni po prostu zaakceptować „konsensus profesjonalistów” i przestać o tym myśleć. Profesor ekonomii z Harvardu i autor jednego z najpopularniejszych podręczników w tej dziedzinie, Gregory Mankiw, mówi: „Ekonomiści lubią przybierać pozę naukowców. Wiem, bo sam często to robię. Kiedy uczę

studentów, bardzo świadomie opisując dziedzinę ekonomii jako naukę, żeby żaden z nich nie rozpoczynał zajęć z przekonaniem, że angażuje się w jakieś miałkie akademickie przedsięwzięcie”¹.

Jak się jednak przekonamy na stronach tej książki, ekonomia nigdy nie będzie nauką w takim sensie, w jakim jest nią fizyka czy chemia. Istnieje wiele rozmaitych teorii ekonomicznych. Każda z nich podkreśla znaczenie innych aspektów złożonej rzeczywistości, dokonuje odmiennych osądów moralnych i politycznych, a także formułuje różne wnioski. Poza tym teoriom ekonomii co rusz nie udaje się przewidzieć rozwoju wydarzeń zachodzących w rzeczywistym świecie, nawet w dziedzinach, w których się specjalizują – choćby z tego powodu, że ludzie, w przeciwieństwie do cząsteczek chemicznych czy fizycznych przedmiotów, dysponują wolną wolą².

Skoro w ekonomii nie ma jedynie słusznych odpowiedzi, to nie możemy pozostawić jej ekspertom. Oznacza to, że każdy odpowiedzialny obywatel musi ją trochę poznać. Nie mam przez to na myśli wzięcia do ręki jakiegoś grubego podręcznika i przyswojenia sobie jednego konkretnego punktu widzenia. Potrzebne jest takie nauczanie ekonomii, które pozwoli zyskać świadomość istnienia różnych argumentów w tej dziedzinie i rozwinąć w sobie nieodzowną zdolność oceny, który z tych argumentów ma największy sens w danych okolicznościach gospodarczych oraz z punktu widzenia danych wartości moralnych i celów (zauważ, że nie mówię „który argument jest słuszny”). Do tego potrzeba przewodnika podchodzącego do ekonomii w sposób jeszcze niewypróbowany – myślę, że ta książka taka właśnie jest.

CZYM TA KSIĄŻKA RÓŻNI SIĘ OD INNYCH?

Czym niniejsza książka różni się od innych wstępów do ekonomii? Między innymi tym, że biorę swojego odbiorcę na poważnie. Naprawdę. To nie będzie przetrawiona wersja jakiejś skomplikowanej ponadczasowej prawdy. Przedstawiam moim czytelnikom wiele odmiennych sposobów analizy ekonomii w przekonaniu, że są doskonale zdolni do osądzenia różnych podejść. Nie rezygnuję z omówienia najbardziej podstawowych kwestii metodologicznych – jak to, czy ekonomia może być nauką, albo jaką rolę pełnią (i powinny pełnić) w niej wartości moralne. Kiedy to tylko możliwe, próbuję ujawnić założenia stojące za różnymi teoriami ekonomii, aby czytający sam mógł ocenić, czy są realistyczne. Opowiadam również, jak w ekonomii są definiowane i zestawiane ze sobą liczby, namawiając czytelników, by nie traktowali ich jako czegoś obiektywnego, jak, powiedzmy, waga słonia czy temperatura wody w garnku³. Krótko mówiąc, postaram się wyjaśnić mojemu czytelnikowi, jak myśleć, a nie – co myśleć.

Mimo że zapraszam do zaangażowania się na najgłębszym poziomie analizy, tekst nie będzie trudny. Nie ma w nim niczego, czego osoba ze średnim wykształceniem nie będzie w stanie zrozumieć. Proszę tylko o zainteresowanie tym, co naprawdę się dzieje, i cierpliwość do przeczytania kilku akapitów za jednym zamachem.

Inna kluczowa różnica w porównaniu z podręcznikami do ekonomii polega na tym, że w mojej książce można znaleźć wiele informacji na temat rzeczywistego świata. I kiedy mówię „świat”, to właśnie świat mam na myśli. Zawarto tutaj bardzo dużo informacji o wielu różnych krajach. Nie oznacza to, że wszystkim im poświęcono tyle samo uwagi. Jednak w odróżnieniu od innych tomów o ekonomii, tutaj informacje nie ograniczą się do jednego czy dwóch krajów lub też jednego ich typu (powiedzmy – biednych czy bogatych). Znaczna część tych danych dotyczy wielkości gospodarki światowej, jej części wytwarzanej przez USA czy Brazylię, proporcji PKB

przeznaczanego na inwestycje w Chinach i w Republice Kongo, czasu pracy w Grecji oraz w Niemczech. Będzie to jednak uzupełnione wiadomościami na temat struktur instytucjonalnych, kontekstu historycznego, typowej dla danego obszaru polityki i tak dalej. Mam nadzieję, że dzięki temu pod koniec lektury czytelnik będzie mógł stwierdzić, że trochę orientuje się w tym, jak naprawdę działa ekonomia w rzeczywistym świecie.

„A teraz coś z zupełnie innej beczki...”⁴.

JAK CZYTAĆ TĘ KSIĄŻKĘ

Zdaję sobie sprawę, że nie wszyscy czytelnicy są skłonni poświęcić tej książce wiele czasu, przynajmniej na początku. Dlatego proponuję ci kilka sposobów lektury w zależności od tego, ile – twoim zdaniem – masz na nią czasu.

JEŚLI MASZ DZIESIĘĆ MINUT: przeczytaj tytuły rozdziałów i pierwszą stronę każdego z nich. Jeśli będę miał szczęście, po upływie tych dziesięciu minut nagle okaże się, że masz wolne dwie godziny.

JEŚLI MASZ DWIE GODZINY: Przeczytaj rozdział 1 i 2 oraz epilog. Liźnij resztę.

JEŚLI MASZ PÓŁ DNIA: Przeczytaj tylko nagłówki, tytuły podrozdziałów i streszczenia kursywą, które pojawiają się co kilka akapitów. Jeśli szybko czytasz, zdążysz jeszcze upchnąć wstęp i wnioski do każdego rozdziału.

JEŚLI MASZ CZAS I CIERPLIWOŚĆ PRZECZYTAĆ CAŁOŚĆ: proszę, zrób to. To będzie najbardziej skuteczny sposób lektury. W dodatku sprawisz mi tym bardzo wielką radość. Ale nawet wtedy możesz pominąć fragmenty, które nie bardzo cię interesują, i przeczytać jedynie ich nagłówki.

CZEŚĆ I

OSWAJAMY SIĘ Z EKONOMIĄ

ŻYCIE, WSZECHŚWIAT I CAŁA RESZTA CZYM JEST EKONOMIA?

Co to jest ekonomia?

Czytelnik niezaznajomiony z tematem mógłby pomyśleć, że to badanie gospodarki. W końcu chemia zajmuje się badaniem substancji chemicznych, biologia to badanie istot żywych, socjologia – społeczeństwa, a zatem ekonomia musi oznaczać badanie gospodarki.

Jednak według najbardziej popularnych książek o ekonomii obejmuje ona o wiele więcej. Według nich w ekonomii chodzi o pytanie ostateczne – o „życie, wszechświat i całą resztę” – jak w kultowej komediowej powieści *science fiction* Douglasa Adamsa, *Autostopem przez galaktykę*, zekranizowanej w 2005 roku, z Martinem „Hobbitem” Freemanem w roli głównej.

Zdaniem dziennikarza „Financial Times” i autora odnoszącej sukcesy książki *Sekrety ekonomii, czyli ile naprawdę kosztuje twoja kawa?*⁵, Tima Harforda, w ekonomii chodzi o życie – swojej drugiej książce nadał on tytuł *The Logic of Life* („Logika życia”).

Żaden ekonomista nie twierdził dotąd, że ekonomia może wytłumaczyć wszechświat. Pozostaje to póki co domeną fizyków, którzy przez wieki byli dla ekonomistów, pragnących uczynić swoje badania prawdziwą nauką, wzorem do naśladowania⁶. Niektórzy ekonomiści znaleźli się już blisko tego punktu – twierdzą, że w ekonomii chodzi o świat. Na przykład podtytuł drugiego tomu popularnej serii *Economic Naturalist* Roberta Franka brzmi *How Economics Helps You Make Sense of Your World* („Jak ekonomia pomaga ci zrozumieć twój świat”).

Jest jeszcze „cała reszta”. Podtytuł książki *Logic of Life* brzmi *Uncovering the New Economics of Everything* („Odkrywając nową ekonomię wszystkiego”). *Freakonomia* Stevena Levitta i Stephena Dubnera prawdopodobnie najbardziej znana książka o ekonomii naszych czasów – stanowi, zgodnie ze swoim podtytułem, analizę *Świata od podszewki*. Zgadza się z tym Robert Frank, choć jest on o wiele skromniejszy. W podtytule swojej pierwszej książki z serii *Economic Naturalist* stwierdził jedynie: *Why Economics Explains A l l m o s t Everything* („Dlaczego ekonomia wyjaśnia p r a w i e wszystko”; podkreślenie moje).

A zatem proszę. W ekonomii chodzi (prawie) o życie, wszechświat i całą resztę⁷.

Jeśli się nad tym zastanowić, to są to całkiem spore roszczenia ze strony dziedziny, która poniosła spektakularną klęskę w tym, czym zdaniem większości nieekonomistów powinna się przede wszystkim zajmować – objaśnianiem gospodarki.

Gdy zbliżał się kryzys finansowy z 2008 roku, większość przedstawicieli tej profesji głośno, że rynki rzadko się mylą, a współczesna ekonomia znalazła sposoby wygładzania tych nielicznych zmarszczek, które mogą się rynkom zdarzyć. Robert Lucas, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii⁸, oświadczył w 2003 roku, że „problem depresji gospodarczych został już całkowicie rozwiązany”⁹. Dlatego globalny kryzys finansowy był dla większości ekonomistów wielką niespodzianką. Co więcej, nie byli oni w stanie wymyślić porządných środków zaradczych na jego negatywne skutki.

Gdy weźmiemy to wszystko pod uwagę, wydaje się, że ekonomia cierpi na ciężki przypadek megalomanii. Jak dyscyplina, która nie potrafi wyjaśnić nawet samej siebie, może twierdzić, że objaśnia (prawie) wszystko?

EKONOMIA TO BADANIE RACJONALNEGO WYBORU LUDZKIEGO...

Możesz pomyśleć, że jestem niesprawiedliwy. Czyż te wszystkie książki nie są pisane na użytek masowego rynku, gdzie bezwzględnie walczy się o czytelnika, i dlatego wydawcy oraz autorzy ulegają pokusie zrobienia trochę szumu wokół tematu? Może pomyślisz, że w poważnym dyskursie akademickim nikt nie deklarowałby, że jego dziedzina dotyczy „wszystkiego”.

Te tytuły nadano na wyrost, jednak chodzi o to, że zrobiono to w szczególny sposób. Mogłyby one brzmieć na przykład: „Jak ekonomia wyjaśnia wszystko, co dotyczy gospodarki”, a jednak brzmią raczej: „Jak ekonomia wyjaśnia nie tylko gospodarkę, ale i całą resztę”.

Szum robi się w taki, a nie inny sposób przez to, jak dominująca szkoła ekonomii, to znaczy szkoła neoklasyczna, obecnie definiuje tę dziedzinę. Standardowa neoklasyczna definicja, której wersje wciąż się stosuje, została sformułowana w 1992 roku przez Lionela Robbinsa w książce *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Stwierdził on, że ekonomia to „nauka badająca ludzkie zachowania jako relacje między celami i ograniczonymi środkami mogącymi mieć alternatywne zastosowania”.

W tej perspektywie ekonomię definiuje się ze względu na jej podejście teoretyczne, a nie zakres tematyczny. Ekonomia to badanie racjonalnego wyboru, to znaczy – wyboru dokonanego na podstawie świadomej, systematycznej kalkulacji osiągnięcia maksymalnych celów przy użyciu ograniczonych środków. Przedmiotem kalkulacji może być wszystko – małżeństwo, posiadanie dzieci, zbrodnia albo uzależnienie od narkotyków (pisał o tym Gary Becker, słynny ekonomista z Chicago i laureat ekonomicznego Nobla z 1932 roku), a nie tylko sprawy „ekonomiczne”, jak określiliby je nieekonomiści, takie jak miejsca pracy, pieniądze czy handel międzynarodowy. Gdy w 1976 roku Becker zatytułował swoją książkę *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, to deklarował bez robienia szumu, że ekonomia n a p r a w d ę dotyczy wszystkiego.

Tendencja do stosowania tak zwanego ekonomicznego podejścia do wszystkiego, przez krytyków nazwana „ekonomicznym imperializmem”, osiągnęła niedawno szczyt w postaci książek takich jak *Freakonomia*. Niewielka część tej pozycji dotyczy kwestii ekonomicznych rozumianych tak, jak pojmowałaby je większość ludzi. Mówi o japońskich zawodnikach sumo, amerykańskich nauczycielach, chicagowskich gangach narkotykowych, uczestnikach teleturnieju *Najstabsze ogniwo*, agentach nieruchomości i Ku Klux Klanie.

Większość ludzi pomyśli (autorzy również się do tego przyznają), że żadna z tych osób, z wyjątkiem agentów nieruchomości i gangów, nie ma nic wspólnego z ekonomią. Jednak obecnie z perspektywy większości ekonomistów to, jak japońscy zawodnicy sumo ścierają się ze sobą, by pomóc sobie nawzajem, albo jak amerykańscy nauczyciele fabrykują oceny swoich uczniów, żeby uzyskać lepsze oceny swojej pracy, to równie uprawnione tematy ekonomii jak to, czy Grecja powinna zostać w strefie euro, jak walka Samsunga i Apple’a na rynku smartfonów albo możliwości obniżenia bezrobocia wśród młodych w Hiszpanii (które, gdy to piszę, przekracza 55 procent). Zdaniem owych ekonomistów, te „ekonomiczne” kwestie nie mają uprzywilejowanego statusu w tej dyscyplinie, a stanowią jedno z wielu rzeczy (oj, przepraszam,

część całej reszty), które może wyjaśnić ekonomia, ponieważ określają swoją dziedzinę w kategoriach jej podejścia teoretycznego, a nie zakresu tematycznego.

... CZY TEŻ BADANIE GOSPODARKI?

Oczywista alternatywna definicja ekonomii, którą tu sugerowałem, to określenie jej jako badanie gospodarki. C z y m jednak jest gospodarka?

W gospodarce chodzi o pieniądze – czy na pewno?

Odpowiedź najbardziej intuicyjna według większości czytelników mogłaby zapewne brzmieć, że gospodarka to wszystko, co ma związek z pieniędzmi – ich brakiem, ich zarabianiem, ich wydawaniem, ich kończeniem się, oszczędzaniem, pożyczaniem i oddawaniem. To nie do końca tak, ale to dobry punkt wyjścia do myślenia o gospodarce – i o ekonomii.

Kiedy mówimy, że w gospodarce chodzi o pieniądze, tak naprawdę nie mamy na myśli fizycznych pieniędzy. Są one – czy będzie to banknot, złota moneta czy też wielkie kamienie, praktycznie nie do ruszenia, jakie były stosowane w roli waluty na niektórych wyspach Pacyfiku – tylko symbolem.

Pieniądze to symbol tego, co inni członkowie twojego społeczeństwa są tobie winni, albo twojego roszczenia do jakiejś określonej ilości zasobów społeczeństwa¹⁰.

Tym, w jaki sposób pieniądze i inne roszczenia finansowe – takie jak udziały w firmie, derywaty i wiele złożonych produktów finansowych, które omówię w dalszych rozdziałach – są tworzone, sprzedawane i kupowane, zajmuje się cała ogromna dziedzina ekonomii zwana ekonomią finansową. Aktualnie w związku z tym, że w wielu krajach dominuje sektor finansowy, wielu ludzi zrównuje ekonomię z finansami, ale tak naprawdę stanowią one tylko niewielką część całej dziedziny.

Twoje pieniądze – albo twoje roszczenia względem środków finansowych – mogą powstawać na wiele różnych sposobów. Spora część ekonomii dotyczy (czy powinna dotyczyć) właśnie ich.

Najpowszechniejszym sposobem zdobywania pieniędzy jest znalezienie pracy

Jeśli ktoś się z pieniędzmi nie urodził, to najczęściej zdobywa je dzięki temu, że ma pracę (łącznie z byciem własnym szefem) i zarobki z niej. Spora część ekonomii dotyczy więc **miejsca pracy**. Na pracę można patrzeć z różnych perspektyw.

Można ją rozumieć z punktu widzenia pojedynczego pracownika. To, czy dostaniesz pracę i ile w niej zarobisz, zależy od twoich umiejętności i wielkości popytu na nie. Jeśli ktoś ma bardzo rzadkie umiejętności, to dostaje bardzo wysokie pensje, tak jak piłkarz Cristiano Ronaldo. Można stracić pracę (lub stać się bezrobotnym), ponieważ ktoś wynajdzie maszynę, która potrafi wykonywać to samo zadanie sto razy szybciej – co przytrafiło się panu Bucketowi, ojcu Charliego, pracującemu przy zakręcaniu tubek pasty do zębów w filmowej wersji powieści Roalda Dahla *Charlie i fabryka czekolady* z 2005 roku¹¹. Albo trzeba zgodzić się na niższą pensję lub gorsze warunki pracy, ponieważ firma traci pieniądze z powodu tańszego importu, powiedzmy z Chin. I tak dalej. Zatem aby zrozumieć, czym są miejsca pracy, choćby na poziomie indywidualnym, musimy wiedzieć coś o umiejętnościach, innowacjach technologicznych i handlu międzynarodowym.

Płace i warunki pracy w bardzo dużym stopniu zależą również od „politycznych” decyzji dotyczących zakresu i cech rynku pracy (ująłem „politycznych” w cudzysłów, ponieważ granica między ekonomią i polityką jest rozmyta, ale to temat na później – zob. rozdział 11). Przyłączenie się krajów Europy Wschodniej do Unii Europejskiej wywarło ogromny wpływ na wysokość płac

i zachowania pracowników z Europy Zachodniej przez nagły wzrost podaży pracowników na ich rynkach pracy. Ograniczenie pracy dzieci pod koniec XIX i na początku XX stulecia miało przeciwny efekt, gdyż zmniejszyło zasięg rynku pracy – spora część potencjalnych pracowników została z niego wyłączona. Regulacje dotyczące czasu pracy, warunków pracy i płacy minimalnej to przykłady decyzji „politycznych”, które wpłynęły na nasze miejsca pracy w mniej spektakularny sposób.

W gospodarce również dokonuje się wiele przepływów pieniężnych

Oprócz trzymywania się pracy, pieniądze można jeszcze zdobywać za pośrednictwem **transferów** – to znaczy po prostu je dostawać. Transfer może dotyczyć gotówki albo dóbr materialnych, czyli bezpośredniego dostarczania poszczególnych dóbr (na przykład żywności) lub usługi (na przykład edukacji podstawowej). Czy w gotówce, czy w formie materialnej, transferów tych można dokonywać na kilka sposobów.

Są przekazy wykonywane przez „ludzi, których znasz”. Przykładem może być wsparcie rodziców dla ich dzieci, opieka nad starszymi członkami rodziny czy podarunki od członków miejscowej wspólnoty, powiedzmy z okazji ślubu twojej córki.

Jest też dobroczynność, czyli dobrowolny transfer na rzecz obcych. Ludzie – czasem indywidualnie, czasem kolektywnie (dajmy na to, za pośrednictwem korporacji lub dobrowolnych stowarzyszeń) – przekazują coś organizacjom charytatywnym, które pomagają innym.

Jeśli chodzi o wartość, to dobroczynność dalece ustępuje transferom dokonywanym za pośrednictwem rządów, które na jednych nakładają podatki, by wesprzeć innych. Spora część ekonomii dotyczy więc takich spraw – co stanowi dziedzinę znaną jako ekonomia publiczna.

Nawet w bardzo biednych krajach funkcjonują jakieś rządowe systemy przekazywania gotówki lub dóbr (na przykład darmowego zboża) tym, którzy znajdują się w najgorszej sytuacji (starszym, niepełnosprawnym, głodującym). Jednak w bogatszych społeczeństwach, zwłaszcza tych w Europie, systemy redystrybucji są znacznie bardziej wszechstronne w swym zakresie i hojniejsze, jeśli chodzi o ich wartość. Jest to zjawisko znane pod nazwą **państwa socjalnego**, a opiera się na **progresywnym opodatkowaniu** (ci, którzy więcej zarabiają, płacą proporcjonalnie większą część swojego dochodu jako podatek) i **świadczeniach uniwersalnych** (gdy wszyscy, a nie tylko najbiedniejsi czy niepełnosprawni, są uprawnieni do minimalnego dochodu i podstawowych usług takich jak opieka zdrowotna i edukacja).

Zarobione lub redystrybuowane środki służą do konsumpcji dóbr lub usług

Gdy znajdziesz się w posiadaniu środków – czy to dzięki pracy, czy dzięki transferom – możesz je konsumować. Jako istoty fizyczne musimy konsumować pewne minimalne ilości jedzenia, ubrań, energii, mieszkań i innych **dóbr**, aby zaspokoić nasze podstawowe potrzeby. Następnie konsumujemy inne dobra dla zaspokojenia „wyższych” potrzeb umysłowych – książki, instrumenty muzyczne, sprzęt do ćwiczeń, telewizory, komputery i tak dalej. Kupujemy też i konsumujemy **usługi** – przejazd autobusem, strzyżenie u fryzjera, kolację w restauracji albo nawet zagraniczne wakacje¹².

Spora część ekonomii jest zatem poświęcona badaniom konsumpcji – tego, jak ludzie lokują pieniądze w różne typy dóbr i usług, w jaki sposób dokonują wyborów między konkurującymi ze sobą odmianami tego samego produktu, jak manipuluje nimi i/lub informuje ich reklama, w jaki sposób firmy wydają pieniądze na budowanie „wizerunków marki” i tak dalej.

Dobra i usługi muszą zostać wyprodukowane

Aby zostać skonsumowane, te dobra i usługi najpierw muszą zostać wyprodukowane – dobra na farmach i w fabrykach, a usługi w biurach i sklepach. To domena **produkcji** – dziedziny ekonomii raczej lekceważonej od czasów, gdy w latach 60. XX wieku zaczęła dominować szkoła neoklasyczna, kładąca nacisk na wymianę i konsumpcję.

W standardowych podręcznikach do ekonomii produkcja występuje jako „czarna skrzynka”, w której w jakiś sposób łączą się pewne ilości **pracy** (ludzkiej) i **kapitału** (maszyn i narzędzi), by wytworzyć dobra i usługi. Rzadko dostrzega się, że produkcja to znacznie więcej niż połączenie jakichś abstrakcyjnych elementów zwanych pracą i kapitałem, i chodzi w niej o sprawne rozwiązanie wielu przyziemnych problemów. Są to sprawy, których większość czytelników być może nie kojarzy z ekonomią mimo ich kluczowego znaczenia dla gospodarki: jak fizycznie jest zorganizowana fabryka, jak kontrolować pracowników albo układać się ze związkami zawodowymi, jak systematycznie ulepszać stosowane technologie dzięki badaniom...

Większość ekonomistów z radością pozostawia badanie tych rzeczy „innym ludziom” – inżynierom i menadżerom biznesu. Jednak jeśli się zastanowić, to produkcja stanowi najważniejszy fundament każdej gospodarki. Zmiany w sferze produkcji zazwyczaj są wręcz najważniejszym źródłem zmian społecznych. Nasz współczesny świat został stworzony przez serię zmian w technologiach i instytucjach związanych ze sferą produkcji, które dokonały się od czasów rewolucji przemysłowej. Ekonomiści oraz my wszyscy, polegający na nich w naszych poglądach na gospodarkę, powinniśmy poświęcać produkcji dużo więcej uwagi, niż to obecnie robimy.

WNIOSKI: EKONOMIA TO BADANIE GOSPODARKI

Jestem przekonany, że ekonomii nie powinno się definiować w kategoriach jej metodologii lub podejścia teoretycznego, ale zakresu tematycznego – tak jak robi się to w przypadku wszystkich innych dyscyplin. Przedmiotem badań ekonomii powinna być gospodarka, czyli pieniądze, praca, technologie, handel międzynarodowy, podatki i inne rzeczy, związane z tym, jak produkujemy dobra i usługi, jak dystrybuujemy powstałe w ten sposób dochody i jak konsumujemy tak wyprodukowane rzeczy – a nie życie, wszechświat i cała reszta (lub „prawie cała reszta”), jak sądzi wielu ekonomistów.

Taka definicja dyscypliny sprawia, że ta książka pod jednym podstawowym względem różni się od większości innych książek do ekonomii. Definiując ekonomię w kategoriach jej metodologii, większość pozycji zakłada, że istnieje tylko jeden właściwy sposób „uprawiania ekonomii” – to znaczy podejście neoklasyczne. W najgorszych przypadkach nie mówią one nawet, że poza nimi istnieją inne szkoły ekonomiczne.

Definiując ekonomię w kategoriach przedmiotu zainteresowania, ta książka podkreśla fakt, że istnieje wiele różnych dróg uprawiania ekonomii, a każda ma własne punkty ciężkości i pominięcia, mocne i słabe strony. W końcu od ekonomii oczekujemy możliwie najlepszego wyjaśnienia różnych zjawisk gospodarczych, a nie stałego „dowodu”, że jakaś szczególna teoria potrafi objąć nie tylko gospodarkę, ale wszystko.

LEKTURY UZUPEŁNIAJĄCE

R. Backhouse, *The Puzzle of Modern Economics: Science or Ideology?*, Cambridge University Press, Cambridge 2012.

B. Fine, D. Milonakis, *From Economics Imperialism to Freakonomics: The Shifting*

Boundaries between Economics and the Other Social Sciences, Routledge, London
2009.

OD SZPILKI DO PIN-U

KAPITALIZM W 1976 I 2014 ROKU

OD SZPILKI DO PIN-U

O jakiej rzeczy napisano w ekonomii na samym początku? O złocie? O ziemi? O bankowości? O handlu międzynarodowym?

Odpowiedź brzmi – o szpilce [*pin*]¹³.

Nie o tym, czego potrzebujesz, by użyć karty kredytowej. O tej małej metalowej rzeczy, której większość z n a s nie używa.

Wytwarzanie szpilki jest tematem pierwszego rozdziału książki, która (choć błędnie¹⁴) jest uznawana za pierwszą książkę o ekonomii, to znaczy *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* Adama Smitha (1723–1790).

Smith zaczyna swoją pracę od stwierdzenia, że głównym źródłem wzrostu dobrobytu jest wzrost produktywności dzięki większemu **podziałowi pracy**, co oznacza podział procesu produkcyjnego na mniejsze, wyspecjalizowane części. Tłumaczył, że zwiększa to produktywność na trzy sposoby. Po pierwsze, powtarzając jedno lub dwa zadania, pracownicy robią je lepiej i (bo) szybciej („praktyka czyni mistrza”). Po drugie, specjalizując się, nie muszą spędzać czasu na poruszaniu się – fizycznie i mentalnie – między różnymi zadaniami (ograniczenie „kosztów transakcyjnych”). Po trzecie, bardziej szczegółowe rozłożenie procesu sprawia, że każdy krok łatwiej poddaje się automatyzacji, a tym samym może być wykonywany z bardzo dużą prędkością (mechanizacja).

Aby zilustrować ten wniosek, Smith opisuje, jak dziesięć osób, dzieląc między siebie proces produkcji szpilki i specjalizując się w jednym lub dwóch jego elementach, może wyprodukować 48 tysięcy szpilek (albo 4,8 tysiąca na jedną osobę) dziennie. Wystarczy porównać, mówił Smith, ten wynik z co najwyżej 20 szpilkami, które każda z tych osób może wyprodukować dziennie, jeśli będzie indywidualnie odpowiedzialna za cały proces.

Smith co prawda nazwał manufakturę szpilek przykładem „błahym” i dodał, że podział pracy w produkcji innych dóbr jest bardziej skomplikowany. Nie da się jednak zaprzeczyć, że żył on w czasach, gdy wspólną pracę dziesięciu ludzi nad wyprodukowaniem szpilki postrzegano jako coś godnego uznania – przynajmniej na tyle, by ktoś mówił o tym zjawisku na początku swojego przyszłego *opus magnum* w dziedzinie będącej wówczas dyscypliną awangardową.

Przez następne dwieście pięćdziesiąt lat w technologii produkcji nastąpiły wielkie zmiany napędzane przez mechanizację i zastosowanie procesów chemicznych, nie tylko w przemyśle szpilkowym. W dwa pokolenia po Smisie niemal podwoiła się produkcja na pracownika. Podążając jego śladem, Charles Babbage, dziewiętnastowieczny matematyk znany jako ojciec koncepcji komputera, w 1832 roku zajął się badaniem fabryk¹⁵. Obliczył, że produkowały około 8 tysięcy szpilek na pracownika dziennie. Przez sto pięćdziesiąt lat postępu technologicznego produktywność zwiększyła się jeszcze kolejne sto razy, do 800 tysięcy szpilek na pracownika

dziennie – jak wynikało z badania przeprowadzonego w 1980 roku przez nieżyjącego już ekonomistę z Cambridge, Clifforda Prattena¹⁶.

Wzrost produktywności w wytwarzaniu tej samej rzeczy, takiej jak szpilka, to tylko jedna strona medalu. Dziś produkujemy wiele przedmiotów, o których ludzie żyjący w czasach Smitha mogli tylko marzyć (takich jak samoloty) albo nie mogli ich sobie nawet wyobrazić, na przykład mikrochipy, komputery, światłowody i wiele innych technologii, jakich potrzebujemy, by móc korzystać z naszego PIN-u.

WSZYSTKO SIĘ ZMIENIA. JAK ZMIENILI SIĘ AKTORZY I INSTYTUCJE KAPITALIZMU

Między epoką Adama Smitha a naszymi czasami zmieniły się nie tylko technologie produkcji czy też sposób wytwarzania rzeczy. **Aktorzy gospodarczy** – czyli ci, którzy angażują się w działalność gospodarczą – oraz **instytucje gospodarcze** – czyli zasady organizacji produkcji i innych rodzajów działalności gospodarczej – również zostali poddani zasadniczym transformacjom.

Gospodarka brytyjska w czasach Smitha, nazywana przez niego „społeczeństwem handlowym”, pod pewnymi fundamentalnymi względami była podobna do większości współczesnych gospodarek. W przeciwnym razie jego praca byłaby dziś bez znaczenia. W odróżnieniu od większości gospodarek tamtych czasów (inne wyjątki to Holandia, Belgia i część Włoch) była już „kapitalistyczna”.

Czym więc jest gospodarka kapitalistyczna, **kapitalizm**? To gospodarka, w której produkcja jest zorganizowana w celu osiągnięcia zysku, a nie na potrzeby własnej konsumpcji (jak w przypadku **rolnictwa samozaopatrzeniowego**, gdzie plon służy wyżywieniu rolnika) czy dla wypełnienia politycznych zobowiązań (jak w społeczeństwach feudalnych lub gospodarkach socjalistycznych, gdzie władze polityczne – odpowiednio: arystokraci i centralne organy planowania – mówią, co należy produkować).

Zysk to różnica między tym, co zarobisz, sprzedając coś na rynku (znane jest to jako przychód ze sprzedaży albo po prostu **przychód**), a **kosztami** wszystkich części składowych produkcji. W przypadku fabryki szpilek będzie to różnica między przychodem z ich sprzedaży a kosztami, które pochłonęła ich produkcja – stalowego drutu, który został zmieniony na szpilki, wynagrodzenia pracowników, czynszu za budynek fabryki i tak dalej.

Kapitalizm jest zorganizowany przez kapitalistów – posiadających dobra kapitałowe. Są one znane również jako **środki produkcji** i odnoszą się do trwałych składników procesu produkcji (na przykład maszyn, ale nie surowców). Na co dzień używamy terminu „kapitał” również na określenie pieniędzy inwestowanych w przedsięwzięcie biznesowe¹⁷.

Kapitaliści posiadają środki produkcji bezpośrednio albo, co obecnie jest powszechniejsze, za pośrednictwem **udziałów** (lub **papierów wartościowych**) w firmie, czyli proporcjonalnych roszczeń do całkowitej wartości firmy mającej te środki produkcji. Na zasadach komercyjnych kapitaliści zatrudniają ludzi do zarządzania nimi. Są oni znani jako **pracownicy najemni** albo po prostu pracownicy. Kapitaliści czerpią zyski z produkcji i sprzedaży rzeczy innym za pośrednictwem **rynku** – miejsca, gdzie kupuje się i sprzedaje dobra i usługi. Smith wierzył, że konkurencja między sprzedającymi gwarantuje, że dążący do osiągnięcia zysku producenci wyprodukują dobro najniższym możliwym kosztem, w ten sposób działając na korzyść całego

społeczeństwa.

Podobieństwa między kapitalizmem Smitha i dzisiejszym nie sięgają jednak dużo dalej. Między tymi epokami istnieją olbrzymie różnice co do tego, jak te główne cechy – prywatna własność środków produkcji, dążenie do zysku, praca najemna i wymiana rynkowa – przekładają się na rzeczywistość.

Zmienili się kapitaliści

W czasach Adama Smitha większość fabryk (i farm) była w posiadaniu pojedynczych osób lub spółek złożonych z kilku ludzi, którzy znali się i rozumieli. Tamci kapitaliści zazwyczaj osobiście angażowali się w produkcję – często wręcz fizycznie na hali fabrycznej, dyrygując swoimi robotnikami, klnąc na nich, a nawet ich bijąc.

Dziś większość fabryk stanowi własność osób „nienaturalnych”, czyli korporacji, i przez nie jest zarządzana. Są one „osobami” tylko w sensie prawnym. Same stanowią własność wielu jednostek kupujących w nich udziały i częściowo je posiadających. Bycie udziałowcem nie oznacza jednak, że jesteś kapitalistą w klasycznym sensie. Posiadanie trzystu z trzystu milionów akcji Volkswagena nie uprawnia cię do nalotu na fabrykę, powiedzmy, w Wolfsburgu w Niemczech, i dyrygowania „twoimi” pracownikami w „twojej” fabryce przez jedną milionową ich czasu pracy. Własność przedsiębiorstwa i kontrola jego funkcjonowania w największych przedsiębiorstwach są w dużym stopniu rozdzielne.

Dzisiejsi właściciele znacznej części dużych korporacji ponoszą tylko **ograniczoną odpowiedzialność**. Jeśli coś pójdzie źle w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością (z o.o.) albo spółce akcyjnej (SA), to udziałowcy tracą jedynie pieniądze zainwestowane w udziały i na tym koniec. W czasach Smitha większość właścicieli firm ponosiło nieograniczoną odpowiedzialność, co oznaczało, że gdy biznes się nie udał, musieli sprzedawać osobiste dobra, aby spłacić długi – w przeciwnym wypadku kończyli w więzieniu dla dłużników¹⁸. Smith był przeciwny zasadzie ograniczonej odpowiedzialności. Twierdził, że ci, którzy zarządzają spółkami z o.o., nie będąc ich właścicielami, grają „cudzymi pieniędzmi” (to jego sformułowanie, a zarazem tytuł słynnej sztuki, a później filmu z 1991 roku z Dannym DeVito w roli głównej), dlatego nie są tak samo uważni w zarządzaniu jak osoby ryzykujące wszystkim, co mają.

Niezależnie od formy własności dzisiejsze przedsiębiorstwa bardzo różnią się od tych z czasów Smitha sposobem organizacji. W jego epoce większość z nich była niewielka, dysponowała jednym miejscem produkcji zarządzanym przy pomocy prostej struktury złożonej z kilku brygadzystów i zwykłych robotników oraz czasem „opiekuna” (tak nazywano wówczas zatrudnionych menadżerów). Współcześnie firmy często są ogromne, zatrudniają dziesiątki tysięcy czy nawet miliony pracowników na całym świecie. Walmart zatrudnia 2,1 miliona ludzi, a McDonald’s, licząc z franczyzami¹⁹, 1,8 miliona. Opierają się na skomplikowanych strukturach wewnętrznych, składających się z oddziałów, centrów zysku, połowicznie autonomicznych jednostek i czego tam jeszcze, zatrudniają ludzi ze skomplikowanymi zakresami obowiązków i przyszerogowaniem płacowym w ramach złożonej, biurokratycznej struktury zarządzania.

Pracownicy też są inni

W czasach Smitha większość ludzi nie pracowała dla kapitalistów jako pracownicy najemni. Nawet w Europie Zachodniej, gdzie kapitalizm był najbardziej zaawansowany, większość ludzi wciąż trudniła się rolnictwem²⁰. Pracownicy najemni kapitalistów aktywnych w rolnictwie stanowili nieznaczną mniejszość, a większość albo była **rolnikami samozaopatrzeniowymi**,

albo **dzierżawcami** (którzy najmują ziemię i w zamian płacą częścią swojej produkcji) arystokratycznych **właścicieli ziemskich**.

W tamtej epoce nawet wielu spośród pracujących dla kapitalistów nie było pracownikami najemnymi. Wciąż istnieli niewolnicy. Tak jak traktory lub zwierzęta pociągowe niewolnicy stanowili środki produkcji w posiadaniu kapitalistów, zwłaszcza właściciele plantacji na amerykańskim południu, na Karaibach, w Brazylii i innych miejscach. Niewolnictwo w Wielkiej Brytanii zostało zniesione dopiero dwa pokolenia po publikacji *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (1833). Niemal sto lat po *Badaniach nad naturą* i po krwawej wojnie domowej zniesiono je w USA (1865). Brazylia zrobiła to dopiero w 1888 roku.

Spora część ludzi, którzy pracowali dla kapitalistów, nie była pracownikami najemnymi, a dzisiaj wielu z nich nie wolno byłoby nimi zostać. Chodzi o dzieci. Nieliczni sądzili, że zatrudnianie nieletnich może być jakkolwiek złe. W książce z 1724 roku, *A Tour Through the Whole Island of Great Britain*, Daniel Defoe, autor *Robinsona Crusoe*, wyraził zachwyt faktem, że w Norwich, ówczesnym centrum produkcji tkanin bawełnianych, „dzieci, ukończywszy już cztery lub pięć lat, wszystkie mogły zarabiać na chleb” dzięki obowiązującemu od 1700 roku zakazowi importu cenionej wówczas surówki bawełnianej z Indii²¹. Z czasem ograniczono zatrudnienie dzieci, a następnie go zakazano, ale stało się to całe pokolenia po śmierci Adama Smitha w 1790 roku.

Dziś w Wielkiej Brytanii i innych bogatych krajach wygląda to zupełnie inaczej²². Dzieciom nie wolno pracować, chyba że w niewielkim wymiarze czasu i przy określonych zadaniach typu roznoszenie gazet. Nie ma legalnych niewolników. Spośród dorosłych pracowników około 10 procent jest **samozatrudnionych**, co znaczy, że pracują oni dla siebie, 15–25 procent pracuje dla państwa, a reszta to pracownicy najemni kapitalistów²³.

Zmieniły się rynki

W czasach Smitha rynki miały w przeważającej mierze charakter lokalny. Ich zasięg był co najwyżej krajowy. Wyjątek stanowiły kluczowe towary będące domeną handlu międzynarodowego (jak na przykład cukier, niewolnicy czy przyprawy) lub dobra wytwarzane w ograniczonej ilości (na przykład jedwab, ubrania bawełniane i wełniane). Rynki te były obsługiwane przez wiele niedużych firm, co skutkowało stanem, jaki dzisiejsi ekonomiści określają **doskonałą konkurencją** – w którym żaden pojedynczy sprzedawca nie może wpłynąć na cenę. Ludzie epoki Smitha nie potrafiliby sobie nawet wyobrazić firm zatrudniających liczbę ludzi dwukrotnie przekraczającą ówczesną populację Londynu (0,8 miliona w 1800 roku), działających na terytoriach o obszarze sześciokrotnie (McDonald's działa w ponad stu dwudziestu krajach) przewyższającym liczbę ówczesnych brytyjskich terytoriów kolonialnych (było ich około dwudziestu)²⁴.

Dziś większość rynków zajmują duże firmy, które często tymi rynkami manipulują. Niektóre są jedynymi dostawcami (**monopol**) albo częściej jednymi z niewielu dostawców (**oligopol**) – nie tylko na poziomie krajowym, lecz coraz częściej także globalnym. Na przykład Boeing i Airbus dostarczają niemal 90 procent światowej cywilnej floty lotniczej. Firmy mogą również stanowić jedyne kupca (**monopson**) lub jednego z niewielu kupców (**oligopson**).

W odróżnieniu od małych firm ze świata Adama Smitha monopoliści czy oligopoliści mogą wpływać na wyniki rynku – mają to, co ekonomiści nazywają **siłą rynkową**. Firma

monopolistyczna może celowo ograniczać produkcję, by podnieść ceny do takiego poziomu, żeby zmaksymalizować swój zysk (techniczne kwestie wyjaśniam w [rozdziale 11](#) – teraz możesz je spokojnie pominąć). Firmy oligopolistyczne nie mogą manipulować swoimi rynkami tak bardzo, jak monopoliści, mogą jednak dokonywać zmywy, by zmaksymalizować swoje zyski przez nieobniżanie cen – to zjawisko jest znane pod nazwą **kartelu**. Konsekwencją tego stanowi panujące w większości krajów **prawo konkurencji** (zwane czasem prawem antytrustowym, czy antymonopolowym), które ma walczyć z takimi antykonkurencyjnymi zachowaniami – rozbijać monopole (na przykład rząd amerykański rozbił w 1984 roku firmę telekomunikacyjną AT&T) i zakazywać zmywy firm oligopolistycznych.

Monopsonistów i oligopsonistów jeszcze parędziesiąt lat temu uznawano za teoretyczne ciekawostki. Dziś niektórzy z nich wpływają na kształt gospodarki silniej niż firmy monopolistyczne i oligopolistyczne. Korzystając ze swojej pozycji jako jedyne lub jednego z kilku kupców pewnych produktów, czasem w skali globalnej, firmy takie jak Walmart, Amazon, Tesco i Carrefour wywierają wielki, czasem decydujący wpływ na to, co gdzie jest produkowane, kto dostaje jaką część zysku i co kupują klienci.

PIENIĄDZE I SYSTEM FINANSOWY TEŻ SIĘ ZMIENIŁY ²⁵

Dziś uważamy za oczywiste, że w danym kraju tylko jeden bank, to znaczy **bank centralny**, taki jak amerykańska Rada Rezerwy Federalnej czy Bank Japonii, emituje jego banknoty (i monety). W Europie za czasów Adama Smitha większość banków (a nawet niektórzy wielcy kupcy) emitowała własne banknoty.

Nie były to banknoty we współczesnym sensie. Każdy był wystawiony dla konkretnej osoby, miał unikalną wartość i podpis emitującego go kasjera²⁶. Dopiero w 1759 roku Bank Anglii zaczął emitować banknoty o stałych nominałach (w tym przypadku o wartości dziesięciu funtów, pięćofuntowy banknot pojawił się dopiero w roku 1793, trzy lata po śmierci Adama Smitha). Dopiero dwa pokolenia po Smisie (w 1853 roku) wyemitowano w pełni drukowane banknoty, bez nazwiska odbiorcy i podpisu wystawiającego je kasjera. Jednak nawet one, mimo stałego nominału, nie były banknotami we współczesnym rozumieniu, ponieważ ich wartości bezpośrednio wiązały się z metalami szlachetnymi takimi jak złoto czy srebro, posiadanymi przez emitujący je bank. Określamy to jako **system waluty złotej** (lub srebrnej).

Jest to system walutowy, w którym papierowe pieniądze emitowane przez bank centralny można swobodnie wymienić na określoną wagę złota (lub srebra). Nie oznaczało to, że bank centralny musiał mieć w złocie rezerwę wartości waluty, jaką wyemitował. Jednak **wymienialność** papierowych pieniędzy na złoto oznaczała, że bank musiał mieć bardzo dużą rezerwę złota – na przykład amerykańska Rada Rezerwy Federalnej trzymała w złocie równowartość 40 procent wartości wyemitowanej przez siebie waluty. Skutkiem tego bank centralny nie miał wielkiej swobody decydowania o tym, ile papierowych pieniędzy może wyemitować. System waluty złotej po raz pierwszy został przyjęty w Wielkiej Brytanii w 1717 roku przez Izaaka Newtona²⁷, wówczas szefa tamtejszej mennicy. Inne kraje europejskie przyjęły go w latach 80. XIX wieku. System ten odegrał bardzo ważną rolę w ewolucji kapitalizmu w ciągu życia kolejnych dwóch pokoleń, ale to temat na później (zob. rozdział 3).

Korzystanie z banknotów to jedno, ale oszczędzanie w bankach i pożyczanie od nich, czyli **bankowość**, to co innego. Była ona jeszcze słabiej rozwinięta. Tylko niewielka mniejszość miała do niej dostęp. Trzy czwarte francuskiej populacji nie miało dostępu do banków do lat 60. XIX

stulecia – czyli niemal sto lat po *Badaniach nad naturą*. Nawet w Wielkiej Brytanii, gdzie przemysł bankowy był znacznie bardziej rozwinięty niż we Francji, bankowość pozostawała fragmentaryczna, a stopy procentowe różniły się w zależności od części kraju jeszcze długo, nawet w XX wieku.

Giełdy papierów wartościowych, na których kupuje się i sprzedaje udziały (papiery wartościowe), istniały już około dwieście lat przed Smithem. Wziąwszy jednak pod uwagę, że niewiele firm emitowało udziały (jak wspomniano wyżej, mało było spółek z ograniczoną odpowiedzialnością), giełda papierów wartościowych stała na drugim planie rozgrywającego się wtedy kapitalistycznego spektaklu. Co gorsza, wielu ludzi miało giełdy za niewiele więcej niż szulernie (niektórzy powiedzieliby, że dzisiaj jest podobnie). Regulacje giełd papierów wartościowych były minimalne i rzadko egzekwowane, brokerzy nie mieli obowiązku ujawniania wielu informacji o firmach, których udziały sprzedawali.

Inne rynki finansowe były jeszcze bardziej prymitywne. Rynek obligacji rządowych (ang. IOUs), które mogą zostać przekazane komukolwiek, emitowanych przez rząd pożyczający pieniądze (ten sam rynek, który stoi w centrum kryzysu euro, wstrząsającego światem od 2009 roku), istniał tylko w kilku krajach, takich jak Wielka Brytania, Francja i Holandia. Rynek **obligacji korporacyjnych** (IOUs emitowane przez spółki) nie był zbyt rozwinięty nawet w Wielkiej Brytanii.

Dziś przemysł finansowy jest wysoko rozwinięty – niektórzy powiedzieliby, że aż za bardzo. Składa się na niego nie tylko sektor bankowy, giełdy papierów wartościowych i rynki obligacji, lecz także w coraz większym stopniu rynki instrumentów pochodnych (*futures*, opcje, swapy) i zupa z makaronem „literki”, na który składają się złożone produkty finansowy, takie jak MBS, CDO i CDS (spokojnie, wyjaśnię, co to wszystko znaczy, w [rozdziale 8](#)). System ten opiera się na banku centralnym, będącym **pożyczkodawcą ostatniej instancji**, pożyczającym bez ograniczeń w trakcie kryzysów finansowych, gdy nie chce tego robić nikt inny. Brak banku centralnego w czasach Smitha rzeczywiście znacząco utrudniał zarządzanie paniką finansową.

W przeciwieństwie do tamtej epoki, dzisiaj istnieje wiele zasad dotyczących tego, co mogą robić aktorzy na rynku finansowym – jak dużą wielokrotność kapitału własnego mogą pożyczyć, jakie informacje o sobie muszą ujawniać spółki sprzedające swoje udziały, jakie rodzaje aktywów mogą posiadać rozmaite instytucje finansowe (na przykład funduszom emerytalnym nie wolno mieć ryzykownych aktywów). Mimo to wielość i złożoność rynków finansowych sprawia, że trudno je uregulować – przekonaliśmy się o tym w czasie światowego kryzysu finansowego w 2008 roku.

WNIOSKI: ZMIANY W ŚWIECIE RZECZYWISTYM A TEORIE EKONOMICZNE

Jak pokazują te kontrasty, w ciągu ostatnich dwustu pięćdziesięciu lat kapitalizm uległ ogromnym zmianom. Niektóre z podstawowych zasad Smitha wprawdzie wciąż są aktualne, ale jedynie na bardzo ogólnym poziomie.

Na przykład konkurencja między firmami dążącymi do osiągnięcia zysku nadal jest kluczową siłą napędową kapitalizmu, tak jak w schemacie Smitha. Ale nie zachodzi ona między małymi, anonimowymi firmami, które akceptując gusta klientów, konkurują przez zwiększenie efektywności wykorzystania danej technologii. Dzisiaj konkurencja dotyczy ogromnych wielonarodowych spółek, mających zdolność nie tylko wpływać na ceny, lecz także w krótkim

czasie redefiniować technologie (weźmy batalię między Apple i Samsungiem) i manipulować gustem klientów przez budowanie wizerunku marki i reklamę.

Niezależnie od tego, jak wspaniała jest jakaś teoria ekonomii, zawsze pozostaje ona szczególnie dopasowana do określonego czasu i przestrzeni. Aby więc owocnie ją zastosować, potrzebujemy odpowiedniej wiedzy na temat sił technologicznych i instytucjonalnych charakteryzujących dane rynki, gałęzie przemysłu i kraje, które chcemy badać przy jej pomocy. To dlatego, jeśli mamy zrozumieć różne teorie ekonomiczne w ich kontekstach, musimy poznać ewolucję kapitalizmu. Tego zadania podejmiemy się w kolejnym rozdziale.

LEKTURY UZUPEŁNIAJĄCE

H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem, London 2002.

R. Heilbroner, W. Milberg, *The Making of Economic Society*, Pearson, Boston 2012.

G. Therborn, *The World: A Beginner's Guide*, Polity, Cambridge 2011.

SKĄD TO SIĘ WZIĘŁO?

KRÓTKA HISTORIA KAPITALIZMU

PANI LINTOTT: Proszę mi powiedzieć, panie Rudge, jak definiuje pan historię?

RUDGE: Mogę mówić szczerze, proszę pani? Bez bicia?

PANI LINTOTT: Ochronię pana.

RUDGE: Moja definicja historii? Po prostu dzieje się jedna pieprzona rzecz za drugą.

ALAN BENNETT, *Męska historia*

JEDNA PIEPRZONA RZECZ ZA DRUGĄ. CO NAM DAJE HISTORIA?

Wielu czytelników pewnie myśli o dziejach podobnie jak młody Rudge w *Męskiej historii* – dramacie i filmie Alana Bennetta z 2006 roku o grupie zdolnych, ale społecznie nieuprzywilejowanych chłopaków, którzy chcą studiować historię na Oxfordzie.

Znajomość **historii gospodarczej** czy też historii ewolucji naszych gospodarek wielu ludziom wydaje się zupełnie niepotrzebna. Czy naprawdę musimy wiedzieć, co wydarzyło się dwa–trzy stulecia temu, żeby rozumieć, że wolny handel służy wzrostowi ekonomicznemu, że wysokie podatki stanowią barierę dla tworzenia dobrobytu albo że ograniczenie biurokracji jest zachętą dla aktywności biznesowej? Czy te i inne mądrości ekonomiczne naszych czasów nie są stwierdzeniami wywiedzionymi z logicznie niepodważalnych teorii, zweryfikowanymi w oparciu o ogromne ilości współczesnych danych statystycznych?

Zgodzi się z tym większość ekonomistów. Historia gospodarcza była przedmiotem obowiązkowym na studiach ekonomicznych na amerykańskich uniwersytetach do lat 80. XX wieku, ale dziś wiele z nich nawet nie ma takich zajęć w ofercie. Wśród ekonomistów bardziej zorientowanych na teorię istnieje nawet tendencja do uznawania historii gospodarczej za co najwyżej niegroźną rozrywkę, jak obserwowanie przejeżdżających pociągów, a w najgorszym przypadku – za azyl dla osób intelektualnie słabszych, które nie radzą sobie z „twardymi” dziedzinami, takimi jak matematyka czy statystyka.

Ja jednak przedstawiam moim czytelnikom krótką (no, nie tak bardzo krótką) historię kapitalizmu, bo pewien stopień jej znajomości jest kluczowy dla pełnego zrozumienia współczesnych zjawisk ekonomicznych.

Życie jest dziwniejsze od fikcji. Dlaczego historia jest ważna

Historia wpływa na teraźniejszość – nie dlatego, że po prostu jest tym, co było przed nią, ale ponieważ wpływa ona (albo raczej to, co ludzie o niej myślą) na dzisiejsze decyzje. Wiele rekomendacji rozwiązań politycznych jest wspieranych historycznymi przykładami, bo – aby ludzi do czegoś przekonać – nie ma nic skuteczniejszego od spektakularnych z życia wziętych przykładów powodzenia lub klęski. Na przykład promujący wolny handel zawsze wskazują, że Wielka Brytania, a następnie USA, dzięki niemu stały się światowymi mocarstwami gospodarczymi. Gdyby zdali sobie sprawę, że ich wersja historii jest nieprawidłowa (jak pokażę niżej), może nie byłiby tak bardzo przekonani co do swoich rekomendacji. Trudniej byłoby im

również przekonać innych.

Historia zmusza nas również do zakwestionowania niektórych założeń przyjmowanych za oczywiste. Wiedząc, że wiele „towarów”, których dziś nie da się sprzedać lub kupić – ludzie (niewolnicy), praca dzieci, urzędy państwowe – w przeszłości stanowiło doskonałe obiekty handlu, przestaniesz sądzić, że granice „wolnego rynku” wyznacza jakieś ponadczasowe prawo nauki i zaczniesz dostrzegać, że mogą być one przesuwane. Gdy dowiesz się, że rozwinięte gospodarki kapitalistyczne najszybciej w historii wzrastały w latach 1950–1970, kiedy istniało wiele regulacji, a podatki były wysokie, natychmiast zwątpisz w pogląd, że wspieranie wzrostu gospodarczego wymaga cięć w podatkach i biurokracji.

Historia przydaje się do uwypuklenia ograniczeń teorii ekonomii. Życie często jest dziwniejsze od fikcji, a historia dostarcza wielu dobrych przykładów doświadczeń gospodarczych (na wszystkich poziomach – krajów, firm, jednostek), których nie da się zgrabnie wyjaśnić jedną teorią ekonomiczną. Dajmy na to, jeśli czytasz tylko „The Economist” albo „The Wall Street Journal”, dowiesz się jedynie o polityce wolnego handlu Singapuru i otwartej postawie tego kraju wobec zagranicznych inwestycji. Mógłbyś dojść do wniosku, że sukces Singapuru dowodzi, że wolny handel i wolny rynek są najlepszymi rozwiązaniami dla rozwoju gospodarczego – dopóki nie dowiesz się, że w Singapurze rząd jest właścicielem całej ziemi, 85 procent mieszkań zapewnia publiczna agencja mieszkalnictwa (Rada Mieszkalnictwa i Rozwoju), a 22 procent krajowej produkcji pochodzi z publicznych przedsiębiorstw (średnia międzynarodowa wynosi około 10 procent). Nie ma jednego typu teorii ekonomicznej – neoklasycznej, keynesowskiej, jakiej chcesz – potrafiącej wyjaśnić sukces takiej właśnie kombinacji wolnego rynku i socjalizmu. Podobne przykłady powinny wzbudzić twoje wątpliwości co do siły teorii ekonomicznej oraz czujność w wyciąganiu z niej wniosków dla polityki.

W końcu musimy przyglądać się historii, ponieważ mamy moralny obowiązek unikania „eksperymentowania” na ludziach, kiedy tylko to możliwe. Od centralnego planowania w dawnym bloku socjalistycznym (i tamtejszego przejścia do kapitalizmu w stylu Wielkiego Wybuchu), przez katastrofę polityki „cięć” w większości krajów europejskich w następstwie wielkiego kryzysu, aż po klęskę „ekonomii skapywania” w latach 80. i 90. XX wieku w USA i Wielkiej Brytanii, historia jest pełna eksperymentów z radykalną polityką, które zniszczyły życie milionów, a może dziesiątków milionów ludzi. Studiowanie jej nie pozwoli nam w 100 procentach uchronić się przed popełnianiem błędów w teraźniejszości, ale zanim sformułujemy politykę, która wpłynie na nasze życie, powinniśmy postarać się jak najlepiej wyciągnąć lekcje z przeszłości.

Jeśli przekonał cię któryś z powyższych argumentów, proszę, przeczytaj ten rozdział do końca. Sporo w nim historycznych „faktów” – może sądziłeś, że je znasz, a teraz zostaną podane w wątpliwość. Tym samym, mam nadzieję, choć troszkę zmieni się twój sposób rozumienia kapitalizmu.

ŻÓŁWIE KONTRA ŚLIMAKI.

GOSPODARKA ŚWIATOWA PRZED KAPITALIZMEM

Europa Zachodnia rozwijała się naprawdę powoli...

Kapitalizm zaczął się w Europie Zachodniej, zwłaszcza w Wielkiej Brytanii i Niderlandach (które dzisiaj są Belgią i Holandią) około XVI i XVII stulecia. Dlaczego właśnie tam, a nie, powiedzmy, w Chinach czy Indiach, których poziom rozwoju gospodarczego do tamtego czasu

był porównywalny z Europą Zachodnią – jest przedmiotem intensywnej i długotrwałej debaty. Jako wyjaśnienia wskazywano już wszystko: od wzgardy chińskich elit dla pewnych dziedzin gospodarki (jak handel i przemysł), przez odkrycie Ameryki, po rozkład złóż węgla w Wielkiej Brytanii. Ta debata nie musi nas tutaj zatrzymywać. Fakt jest taki, że kapitalizm rozwinął się najpierw w Europie Zachodniej.

Przed jego nastaniem społeczeństwa zachodnioeuropejskie, jak wszystkie przedkapitalistyczne, zmieniały się bardzo powoli. Zasadniczo były zorganizowane wokół rolnictwa, w którym przez wieki stosowano takie same technologie, a handel i rzemiosło pozostawały rozwinięte w ograniczonym stopniu.

Między latami 1000 i 1500, w średniowieczu, w Europie Zachodniej dochód *per capita*, czyli na osobę, wzrastał w tempie 0,12 procenta rocznie²⁸. Oznacza to, że w 1500 roku był on wyższy zaledwie o 82 procent względem roku 1000. Dla porównania, taki wzrost rozwijające się w tempie 11 procent rocznie Chiny osiągnęły w ciągu zaledwie sześciu lat – między rokiem 2002 a 2008. To znaczy, że w kategoriach postępu gospodarczego jeden rok w dzisiejszych Chinach odpowiada osiemdziesięciu trzem w średniowiecznej Europie Zachodniej (co w tamtej epoce przekładało się na czas życia trzech pokoleń, jako że jego przeciętna długość wynosiła ledwie dwadzieścia cztery lata).

... ale i tak rozwijała się szybciej niż cała reszta świata

Mimo to Europa Zachodnia i tak rozwijała się ze sprinterską szybkością. Azja i Europa Wschodnia (łącznie z Rosją) według szacunków rozwijały się wówczas w tempie jednej trzeciej tego, co Zachód Europy (0,04 procenta). Oznacza to, że ich dochody po upływie półwiecza były wyższe tylko o 22 procent. Zachodnia Europa może poruszała się z prędkością żółwia, ale inne części świata przypominały ślimaki.

ŚWIT KAPITALIZMU (1500–1820)

Narodziny kapitalizmu – w zwolnionym tempie

Kapitalizm narodził się w XVI wieku. Był to jednak poród na tyle powolny, że trudno uchwycić go w liczbach. W latach 1500–1820 wzrost dochodu *per capita* w Europie Zachodniej wynosił wciąż tylko 0,14 procenta – w zasadzie był taki sam, jak w latach 1000–1500 (0,12 procenta).

Do wyraźnego przyspieszenia wzrostu doszło pod koniec XVIII stulecia w Wielkiej Brytanii i Holandii, zwłaszcza w takich dziedzinach przemysłu jak tkaniny bawełniane i żelazo²⁹. W efekcie w latach 1500–1820 Wielka Brytania i Holandia osiągnęły stopę wzrostu *per capita* odpowiednio w wysokości 0,27 i 0,28 procenta. Jak na współczesne standardy są one bardzo niskie, a jednak stanowiły podwojenie zachodnioeuropejskiej średniej. Przyniosło to szereg zmian.

Powstanie nowych nauk, technologii i instytucji

Najpierw pojawiła się zmiana kulturowa. Dążono do bardziej „racjonalnych” perspektyw rozumienia świata, co wpłynęło na rozwój matematyki i innych nauk. Wiele z tych idei zapożyczono najpierw ze świata arabskiego i Azji³⁰, ale w XVI i XVII wieku zachodni Europejczycy zaczęli dodawać do tego własne innowacje. W tej epoce żyli tacy ojcowie założyciele nowoczesnej nauki i matematyki jak Kopernik, Galileusz, Fermat, Newton i Leibniz. Rozwój nauki nie wpłynął na gospodarkę w szerszym rozumieniu natychmiast, ale

w późniejszym okresie umożliwił usystematyzowanie wiedzy, co sprawiło, że innowacje technologiczne stały się mniej zależne od jednostek, a więc zarazem łatwiejsze do przeniesienia, co z kolei wsparło dyfuzję nowych technologii, a zatem i wzrostu gospodarczego.

W XVIII wieku powstało kilka nowych technologii, które zwiastowały nadejście zmechanizowanego systemu produkcji, zwłaszcza jeśli chodzi o przemysł tekstylny, chemiczny i produkcję stali³¹. Tak jak w przypadku fabryki szpilek Adama Smitha, od początków XIX wieku rozwijał się dokładniejszy podział pracy z użyciem ciągłych linii montażowych. Główną siłą napędową powstawania tych nowych technologii produkcji było pragnienie zwiększania produkcji w celu zwiększania sprzedaży, a więc i osiągania większych zysków, czyli innymi słowy – rozpowszechnienie się kapitalistycznego modelu produkcji. Jak twierdził Smith w swojej teorii podziału pracy, zwiększenie produkcji umożliwiało dokładniejszy podział pracy, co z kolei podnosiło produktywność, a następnie produkcję, uruchamiając „spirale” napędzającą wzrost produkcji i produktywności.

W odpowiedzi na nową rzeczywistość produkcji kapitalistycznej pojawiły się nowe instytucje gospodarcze. Wraz z rozpowszechnieniem się transakcji rynkowych powstały ułatwiające je banki. Pojawienie się projektów inwestycyjnych wymagających nakładów kapitału przekraczających bogactwo nawet najzamożniejszych jednostek dało impuls do wynalezienia k o r p o r a c j i, inaczej spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, a zatem i giełdy.

Zaczyna się ekspansja kolonialna

Kraje Europy Zachodniej od początku XV wieku zaczęły szybką ekspansję – znana pod eufemistyczną nazwą „epoki odkryć wielkich odkryć geograficznych”, wiązała się z konfiskatą ziemi, zasobów oraz pracy autochtonicznych populacji przy pomocy kolonializmu.

Począwszy od Portugalii w Azji i Hiszpanii w obu Amerykach, od końca XV stulecia narody zachodnioeuropejskie wyruszyły na bezlitosny podbój świata. Już w połowie XVIII wieku Amerykę Północną podzielono między Wielką Brytanię, Francję i Hiszpanię. Większość krajów latynoamerykańskich do pierwszej–drugiej dekady XIX wieku była rządzona przez Hiszpanię i Portugalię. W częściach Indii sprawowali władzę Brytyjczycy (głównie Bengal i Buhar), Francuzi (wybrzeże południowo-wschodnie) i Portugalczycy (rozmaite tereny nadbrzeżne, zwłaszcza Goa). Mniej więcej w tym czasie zaczęto zaludniać Australię (pierwsza kolonia karna powstała tam w 1788 roku). Jeszcze wtedy kolonializm nie dotknął bardzo Afryki, małe kolonie wzdłuż wybrzeża założyli tylko Portugalczycy (na wcześniej niezamieszkanym Wyspach Zielonego Przylądka oraz Wyspach św. Tomasza i Książęcej) oraz Holendrzy (Kapsztad w XVII wieku).

Kolonizację przeprowadzano na zasadach kapitalistycznych. Co symboliczne, władzę brytyjską w Indiach sprawowała korporacja (Kompania Wschodnioindyjska), a nie rząd.

Kolonie sprowadziły do Europy nowe zasoby. Pierwotnie ekspansję motywowano poszukiwaniem drogocennych materiałów, które miały być użyte jako pieniądze (złoto i srebro), oraz przypraw (zwłaszcza czarnego pieprzu). Z czasem w nowych koloniach zwłaszcza w USA, Brazylii i na Karaibach – zaczęły powstawać plantacje wykorzystujące niewolników, głównie porwanych w Afryce, których zadaniem była produkcja i dostarczanie do Europy upraw takich jak cukier (trzciny), kauczuk, bawełna i tytoń. Niektóre z tych roślin uprawiano również w Europie i jej okolicach. Stały się jednymi z podstawowych artykułów żywnościowych. Dziś trudno sobie wyobrazić czasy, kiedy Brytyjczycy nie mieli frytek, Włosi pomidorów i polenty

(którą robi się z kukurydzy), a Hindusi, Tajowie i Koreańczycy nie jedli papryczek chili.

Kolonializm zostawia po sobie głębokie blizny

Od dawna toczy się debata, czy kapitalizm rozwinąłby się bez zasobów kolonialnych zdobywanych od XV do XVIII wieku – drogocennych metali potrzebnych jako pieniądze, dodatkowych źródeł pożywienia, jak ziemniaki i cukier, oraz surowców przemysłowych, na przykład bawełny³². Choć nie ulega wątpliwości, że kolonizatorzy bardzo skorzystali na tych zasobach, prawdopodobnie rozwinęliby system kapitalistyczny również bez nich. Bez wątpienia jednak kolonializm zdewastował podległe mu społeczeństwa.

Populacje autochtoniczne były eksterminowane lub skrajnie eksploatowane. Odebrano im ich ziemię i znajdujące się na niej i pod nią zasoby. Marginalizacja miejscowej ludności sięgnęła takich rozmiarów, że obecny prezydent Boliwii, Evo Morales, wybrany w 2006 roku, jest dopiero drugim prezydentem pochodzącym z ludów autochtonicznych w obu Amerykach od czasu, kiedy w 1492 roku przybyli tam Europejczycy (pierwszym był prezydent Meksyku w latach 1858–1872, Benito Juárez).

Miliony Afrykańczyków – zazwyczaj ich liczbę szacuje się na 12 milionów – zostało porwanych i wywiezionych, by stać się niewolnikami Europejczyków i Arabów. Tragedia nie dotyczyła tylko tych uprowadzonych (jeśli przetrwali potworną podróż) – w wielu afrykańskich społeczeństwach znacząco spadła liczba pracowników, została zniszczona tamtejsza tkanka społeczna. Wymyślano kraje, arbitralnie ustanawiając ich granice, po dziś dzień podobnie kształtuje się ich politykę krajową i międzynarodową. Zwróćcie uwagę, jak wiele granic w Afryce ma kształt prostych linii – normalnie nigdy tak nie wyglądają, bo zazwyczaj są wyznaczone wzdłuż rzek, pasm górskich i względem innych uwarunkowań geograficznych.

Kolonializm często oznaczał celowe niszczenie istniejącej działalności produkcyjnej w regionach lepiej rozwiniętych gospodarczo. Co najistotniejsze, w 1700 roku Wielka Brytania zakazała importu hinduskiej surówki bawełnianej – czytaliśmy o tym wydarzeniu w [rozdziale 2](#) – aby wesprzeć własny przemysł tego sektora, wyrządzając tym samym wielką szkodę hinduskiemu. Został on ostatecznie unicestwiony, gdy w połowie XIX wieku do Indii zaczęły napływać wytwory już wówczas zmechanizowanego przemysłu tkackiego z Wielkiej Brytanii. Jako kolonia Indie nie mogły stosować ceł i innych środków ochrony własnych producentów przed brytyjskim importem. W 1835 roku gubernator generalny Kompanii Wschodnioindyjskiej, lord Bentinck, donosił w znamiennych słowach, że „kości tkaczy bawełny bieleją na równinach Indii”³³.

1820–1870. REWOLUCJA PRZEMYSŁOWA

Napęd turbo. Zaczyna się rewolucja przemysłowa

Kapitalizm rozpędził się na dobre około 1820 roku, kiedy wzrost gospodarczy wyraźnie przyspieszył w całej Europie Zachodniej, a następnie w „zachodnich odroślach” – w Ameryce Północnej i Oceanii. Było to tak gwałtowne przyspieszenie, że półwiecze po 1820 roku zazwyczaj określa się mianem rewolucji przemysłowej³⁴.

W ciągu tych pięćdziesięciu lat dochód *per capita* w Zachodniej Europie wzrastał w tempie 1 procent, co w dzisiejszych warunkach jest słabym wynikiem (w takim tempie rozwijała się Japonia podczas tak zwanej „straconej dekady” lat 90. XX wieku), jednak w porównaniu ze stopą wzrostu na poziomie 0,14 procenta z lat 1500–1820 był to napęd turbo.

Spodziewaj się żyć siedemnaście lat i pracować osiemdziesiąt godzin tygodniowo.

Nędza niektórych się pogłębia

Jednak przyspieszeniu wzrostu dochodu *per capita* na początku towarzyszyło obniżenie standardów życia wielu ludzi. Osoby wyposażone w stare umiejętności – jak tkacze i inni rzemieślnicy – straciły pracę, a ich miejsca zajęły maszyny obsługiwane przez tańszych, niewykwalifikowanych robotników, w tym masy dzieci. Niektóre z maszyn wręcz zaprojektowano z myślą o wielkości nieletnich. Ci, których zatrudniano do pracy w fabrykach albo małych warsztatach dostarczających im części, pracowali bardzo długo – siedemdziesiąt–osiemdziesiąt godzin tygodniowo było normą, a niektórzy pracowali ponad sto godzin tygodniowo, dysponując zazwyczaj tylko połową niedzieli wolnego.

Warunki pracy były ekstremalnie niebezpieczne. Wielu pracowników brytyjskiego sektora bawełnianego zmarło na choroby płuc wywołane osadem generowanym w procesie produkcji. Miejska klasa robotnicza żyła w przeludnionych pomieszczeniach – czasem na jeden pokój przypadało piętnastu–dwudziestu lokatorów. Zupełnie normalne było korzystanie z jednej toalety przez setki osób. Ludzie padali jak muchy. W biednych okolicach Manchesteru oczekiwana długość życia wynosiła siedemnaście lat³⁵ i była o 30 procent niższa niż średnia dla całej Wielkiej Brytanii przed podbojem przez Normanów w 1000 roku (wtedy były to dwadzieścia cztery lata).

Powstanie ruchów antykapitalistycznych

Wziąwszy pod uwagę nędzę, jaką wytwarzał kapitalizm, nie dziwi, że powstały różne formy ruchów antykapitalistycznych. Niektóre pragnęły tylko odwrócić czas. Luddyści – angielscy tkacze, którzy w pierwszej dekadzie XIX wieku stracili pracę na rzecz produkcji zmechanizowanej zabrali się za niszczenie maszyn, bezpośrednich przyczyn ich bezrobocia i najbardziej oczywistego symbolu kapitalistycznego postępu. Inni dążyli do zbudowania lepszego, bardziej równego społeczeństwa, zakładając dobrowolne stowarzyszenia. Walijski biznesmen Robert Owen próbował zbudować społeczeństwo oparte na uwspólnotowionej pracy i wspólnym życiu ludzi o podobnym światopoglądzie – coś na kształt współczesnego izraelskiego kibucu.

Najważniejszym wizjonerem antykapitalizmu był Karol Marks (1818–1883), niemiecki ekonomista i rewolucjonista, który większość życia spędził na wygnaniu w Anglii – jego grób znajduje się na londyńskim Highgate Cemetery. Owena i jemu podobnych, z powodu ich wiary w to, że postkapitalistyczne społeczeństwo może opierać się na idyllicznym wspólnotowym życiu, nazwał on „socjalistami utopijnymi”. Swoje podejście określał zaś mianem „socjalizmu naukowego”. Twierdził, że nowe społeczeństwo socjalistyczne powinno rozwijać, a nie odrzucać, osiągnięcia kapitalizmu. Powinno znieść własność prywatną środków produkcji, ale zarazem ochronić duże jednostki produkcyjne wytworzone przez kapitalizm, tak by można było w pełni wykorzystać ich wysoką produktywność. Poza tym Marks zaproponował, by społeczeństwo socjalistyczne pod jednym istotnym względem było rządzone jak firma kapitalistyczna – powinno mianowicie centralnie planować swoje sprawy gospodarcze, tak samo jak firma kapitalistyczna. Znamy to pod nazwą **centralnego planowania**.

Marks oraz wielu jego uczniów, łącznie z Włodzimierzem Leninem, przywódcą rosyjskiej rewolucji, wierzyli, że społeczeństwo socjalistyczne może powstać na skutek rewolucji przeprowadzonej przez robotników – kapaliści nie zrezygnowaliby dobrowolnie z tego, co mieli. Jednak inni uczniowie Marksa, jak Eduard Bernstein i Karl Kautsky, sądzili, że problemom kapitalizmu można zaradzić przez reformę, dzięki demokracji parlamentarnej, a nie przez

zniesienie tego systemu. Opowiadali się oni za wprowadzeniem środków regulacji, takich jak maksymalny czas pracy czy jej określone warunki, oraz rozwojem państwa socjalnego.

Z perspektywy czasu łatwo dostrzec, że owi reformiści najlepiej odczytali historyczny trend, jako że system, którego byli zwolennikami, panuje teraz we wszystkich zaawansowanych gospodarkach. W tamtych czasach nie było jednak oczywiste, że w ramach kapitalizmu można poprawić sytuację robotników, choćby dlatego, że większość kapitalistów kategorycznie się temu sprzeciwiała.

Od około 1870 roku klasa pracująca mogła jednak odczuć poprawę warunków życia. Wzrosły wynagrodzenia. Przynajmniej w Wielkiej Brytanii przeciętna pensja dorosłego była w końcu na tyle wysoka, by można było za nią kupić coś więcej niż produkty pierwszej potrzeby. Niektórzy robotnicy pracowali teraz mniej niż sześćdziesiąt godzin tygodniowo. Z trzydziestu sześciu w 1800 do czterdziestu jeden w 1860 roku wzrosła oczekiwana średnia długość życia³⁶. Pod koniec tego okresu można było nawet zaobserwować początki państwa socjalnego – pierwszym jego elementem był system ubezpieczeń od następstw nieszczęśliwych wypadków wprowadzony w 1871 roku przez Ottona von Bismarcka, kanclerza nowych zjednoczonych Niemiec.

Mit wolnego rynku i wolnego handlu. Jak naprawdę rozwinął się kapitalizm

Rozwój kapitalizmu w krajach Europy Zachodniej i jej odrośli w XIX wieku często jest wiązany z rozprzestrzenianiem się **wolnego handlu i wolnego rynku**. Tylko dlatego, tłumaczy się, że rządy w tych krajach nie obłożyły podatkami czy też nie ograniczyły międzynarodowego handlu (wolny handel) i bardziej ogólnie, nie ingerowały w działanie rynku (wolny rynek), mógł się tam rozwinąć kapitalizm. Wielka Brytania i USA miały wyprzedzić inne kraje, bo jako pierwsze przyjęły zasadę wolnego rynku, a zwłaszcza wolny handel.

Trudno o większe rozminięcie się z prawdą. Rząd odegrał kluczową rolę na wczesnym etapie rozwoju kapitalizmu – zarówno w Wielkiej Brytanii, jak i USA oraz innych krajach Zachodniej Europy³⁷.

Wielka Brytania jest pionierką protekcjonizmu

Począwszy od Henryka VII (1485–1509) monarchia Tudorów wspierała przemysł wełniany – wysokorozwiniętą dziedzinę przemysłu ówczesnej Europy, w której przodowały Niderlandy, zwłaszcza Flandria stosując interwencję państwa. Cła (podatek od importu) chroniły brytyjskich wytwórców przed lepszymi producentami z Niderlandów. Rząd brytyjski sponsorował nawet swego rodzaju kłusownictwo na uzdolnionych tkaczy, głównie z Flandrii, aby zdobyć dostęp do zaawansowanych technologii. Brytyjczycy czy Amerykanie o nazwiskach takich jak Flanders, Fleming czy Flemming są potomkami tych rzemieślników. Bez takiej polityki nie zaistniałby 007 (Ian Fleming) ani penicylina (Alexander Fleming). Zdaje mi się też, że *Simpsonowie* nie byłiby tacy zabawni, gdyby Ned Flanders nazywał się Ned Lancashire. Rozwiązania te stosowano również po Tudorach, a w połowie XVIII wieku produkty przemysłu wełnianego stanowiły około połowy brytyjskich dochodów z eksportu. Bez nich Wielka Brytania nie byłaby w stanie importować żywności i surowców, które były jej potrzebne w czasie rewolucji przemysłowej.

Interwencje rządu brytyjskiego nasiliły się w 1721 roku, kiedy pierwszy premier Wielkiej Brytanii, Robert Walpole³⁸, zainicjował ambitny, szeroko zakrojony program rozwoju przemysłu. Zapewnił jego strategicznym gałęziom ochronę celną i subsydia (zwłaszcza zachęcające do eksportu). Częściowo dzięki programowi Walpole'a w drugiej połowie XVIII wieku Wielka Brytania zaczęła dominować. W latach 70. XVIII wieku była już na tyle wyraźnie

lepiej rozwinięta od innych krajów, że Adam Smith uznał, iż nie ma już potrzeby protekcjonizmu i innych form interwencji rządu w celu wspierania brytyjskich producentów. Jednak dopiero niemal sto lat po *Badaniach nad naturą* Smitha – bo w 1860 roku – Wielka Brytania w pełni przeszła na wolny handel, w momencie, gdy jej prymat w przemyśle był niekwestionowany. Stamtąd pochodziło wówczas 20 procent światowej produkcji (w 1860) i tam odbywało się 46 procent światowego handlu dobrami wytworzonymi (w 1870), mimo że w kraju mieszkało tylko 2,5 procent światowej populacji. Dane te można zrozumieć lepiej, gdy zobaczymy, że te same wskaźniki dla dzisiejszych Chin wynoszą odpowiednio 15 i 14 procent, mimo że w mieszka tam 19 procent światowej populacji.

USA jako mistrz protekcjonizmu

Przypadek USA jest jeszcze bardziej interesujący. W czasie kolonialnych rządów Wielkiej Brytanii świadomie powstrzymywano rozwój amerykańskiego przemysłu wytwórczego. Można przeczytać, że usłyszawszy o pierwszych próbach zaangażowania się w produkcję ze strony Amerykanów, William Pitt starszy, brytyjski premier w latach 1766–1768, powiedział, że nie powinno im się „pozwoić wyprodukować choćby gwoździa do podkowy”.

Po uzyskaniu niepodległości wielu Amerykanów twierdziło, że jeśli ich kraj miałby zbliżyć się do takich państw jak Wielka Brytania i Francja, to powinien ulec uprzemysłowieniu. Na czele tego obozu stał nie kto inny, jak pierwszy w historii minister odpowiedzialny za amerykańską gospodarkę, Alexander Hamilton, sekretarz skarbu (którego podobiznę można oglądać na banknocie dziesięciodolarowym). W raporcie przedstawionym Kongresowi w 1791 roku, *Report on the Subject of Manufactures*, Hamilton twierdził, że rząd kraju zaoferowanego gospodarczo, takiego jak USA, powinien chronić i wspierać „raczkujące gałęzie przemysłu”. Aby pomóc rozwijającym się branżom, zaproponował zastosowanie ceł oraz innych narzędzi: subsydiów, publicznych inwestycji w infrastrukturę (zwłaszcza kanały), prawo patentowe, aby dać bodziec do konstruowania wynalazków, oraz narzędzia rozwoju systemu bankowego.

Na początku ziemscy posiadacze z Południa, właściciele niewolników, którzy wówczas dominowali w amerykańskiej polityce, powstrzymywali realizację planu Hamiltona: nie rozumieli, dlaczego mieliby kupować gorsze produkty wyprodukowane przez Jankesów, skoro mogli importować lepsze i tańsze rzeczy z Europy. Jednak po wojnie angielsko-amerykańskiej (1812–1816) – pierwszym i jak dotąd jedynym przypadku najazdu na kontynentalne USA – wielu Amerykanów poparło pogląd ministra, że silny kraj potrzebuje silnego sektora wytwórczego, który nie zaistnieje bez zastosowania ceł i innych środków rządowej interwencji. Szkoda tylko, że Hamilton nie doczekał zrealizowania swojej wizji. Został zastrzelony w pojedynku w 1804 roku przez niejakiego Aarona Burra – pełniącego w tym czasie obowiązki wiceprezydenta kraju (tak, to był dziki czas – urzędujący wiceprezydent zabija byłego ministra finansów i nikt nie idzie do więzienia).

Po zmianie kierunku w 1816 roku polityka handlowa USA stawała się coraz bardziej protekcjonistyczna. Już w latach 30. XIX wieku kraj ten chlubił się najwyższą średnią przemysłową taryfą celną na świecie – ten status zachowa (niemal nieprzerwanie) przez następne sto lat, aż do II wojny światowej. W ciągu tego stulecia cła w krajach takich jak Niemcy, Francja czy Japonia – współcześnie zazwyczaj kojarzone z protekcjonizmem – były znacznie niższe.

W pierwszej połowie tego protekcjonistycznego wieku narzędzie to, obok niewolnictwa i federalizmu, stało się kością niezgody między uprzemysłowioną Północą a rolniczym

Południem. Sprawy rozwiązała ostatecznie wojna secesyjna (1861–1865), którą wygrała Północ. Zwycięstwo to nie było przypadkowe. Północ wygrała właśnie dzięki temu, że w poprzednim półwieczu za murem protekcjonizmu rozwinęła przemysł wytwórczy. W klasycznej powieści Margaret Mitchell, *Przeminęło z wiatrem*, Rhett Butler, główny męski bohater, opowiada swoim ziomkom z Południa, że Jankesi wygrają wojnę, bo mają „fabryki, odlewnie, stocznie, kopalnie żelaza i węgla. Wszystkie te rzeczy, których tu [na Południu] nie mamy”³⁹.

Wolny handel rozprzestrzenia się głównie niewolnymi środkami

Wolny handel nie był odpowiedzialny za rozwój kapitalizmu, ale rzeczywiście rozpow szechnił się w XIX wieku: częściowo doszło do tego w latach 60., w jądrze kapitalizmu. Wielka Brytania przyjęła wolny handel i podpisała z krajami Europy Zachodniej serię dwustronnych **umów o wolnym handlu (FTA)**, które zobowiązywały oba kraje sygnujące porozumienie do zniesienia ograniczeń importu i ceł na wzajemny eksport. Sporo jednak wydarzyło się wówczas na peryferiach kapitalizmu, w Ameryce Łacińskiej i Azji.

Stało się to na skutek czegoś, czego zwykle nie kojarzy się ze słowem „wolny”: zastosowania lub przynajmniej groźby zastosowania siły. Kolonizacja była oczywistą drogą ku „niewolnemu wolnemu handlowi”, ale wiele nawet nieskolonizowanych krajów zostało zmuszonych do przyjęcia zasady wolnego handlu. Przy pomocy „dyplomacji kanonierek” zmuszono je do podpisania **nierównych traktatów**, które między innymi pozbawiały je **autonomii celnej** (prawa do ustalania własnych taryf celnych)⁴⁰. Mogły stosować tylko niską jednolitą taryfę celną (3–5 procent) – wystarczającą, by zebrać jakiś dochód dla państwa, ale zbyt niską, żeby ochronić raczkujące gałęzie przemysłu.

Najgorszą sławą był okryty traktat nankiński – do jego podpisania zmuszono Chiny w 1842 roku, po porażce w wojnie opiumowej. Jednak pierwsze nierówne traktaty zaczęto podpisywać w krajach Ameryki Łacińskiej, gdy uzyskiwały niezależność w pierwszej i drugiej dekadzie XIX wieku. W latach 1820–1850 zmuszono do ich podpisania szereg krajów – imperium osmańskie (poprzednika Turcji), Persję (dzisiejszy Iran) i Syjam (dzisiejszą Tajlandię), a nawet Japonię. Nierówne traktaty obowiązywały w Ameryce Łacińskiej do lat 70. i 80. XIX wieku, ale te azjatyckie były ważne jeszcze długo w wieku XX.

Niezdolność ochrony i wsparcia swoich raczkujących gałęzi przemysłu, czy to bezpośrednio w wyniku działań władz kolonialnych, czy w efekcie obowiązywania nierównych traktatów, w olbrzymiej mierze przyczyniły się do gospodarczego uwstecznienia w Azji i Ameryce Łacińskiej w tamtym okresie – dochód *per capita* spadał (odpowiednio w tempie -0,1 i -0,04 procenta rocznie).

SAMO POŁUDNIE

Kapitalizm wchodzi na wyższy bieg. Rozwój produkcji masowej

Rozwój kapitalizmu przyspieszył około roku 1870. W latach 60. XIX i pierwszej dekadzie XX wieku seriami pojawiały się technologiczne innowacje, przynosząc rozwój tak zwanego przemysłu ciężkiego i chemicznego: maszyny elektryczne, silniki spalinowe, sztuczne farby, sztuczne nawozy i tak dalej. W przeciwieństwie do technologii z okresu rewolucji przemysłowej, które zostały wynalezione przez praktyków o dobrej intuicji, te nowe rozwijały się dzięki systematycznemu zastosowaniu zasad nauki i inżynierii. Oznaczało to, że jeśli coś zostało wynalezione, bardzo szybko mogło zostać powielone i ulepszone.

Poza tym organizację procesu produkcji w wielu gałęziach przemysłu zrewolucjonizował

system produkcji masowej. Zastosowanie ruchomej linii montażowej (przenośnika taśmowego) i wymiennalnych części gwałtownie obniżyło koszty produkcji. Ten system stanowi podstawę (jeśli nie całość) naszego dzisiejszego systemu produkcji, mimo że często mówi się, że od lat 80. XX wieku następuje jego schyłek.

W odpowiedzi na rosnącą skalę produkcji, ryzyka i niestabilności powstają nowe instytucje gospodarcze

W okresie „samego południa” kapitalizm nabrał kształtu instytucjonalnego, jaki w podstawowym wymiarze ma do dzisiaj: spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, prawo upadłościowe, bank centralny, państwo socjalne, prawo pracy i tak dalej. Te instytucjonalne zmiany w dużej mierze zaszły z powodu zmian w technologii i polityce.

Dostrzegając rosnącą potrzebę inwestycji na wielką skalę, „upowszechniono” ograniczoną odpowiedzialność – to znaczy dano możliwość stosowania jej każdej firmie pod warunkiem spełnienia pewnych minimalnych wymagań – dotychczas było to zarezerwowane tylko dla uprzywilejowanych firm. Umożliwiając inwestycje na bezprecedensową skalę, spółka z ograniczoną odpowiedzialnością stała się najpotężniejszym motorem rozwoju kapitalizmu. Dostrzegając jej ogromny potencjał przed samozwańczymi cheerleaderami kapitalizmu, Karol Marks nazwał ją „produkcją kapitalistyczną w najwyższym stadium rozwoju”.

Przed brytyjską reformą z 1849 roku prawo upadłościowe skupiało się na kwestii kary dla biznesmena, który zbankrutował. W najgorszym wypadku trafiał do więzienia dla dłużników. Nowe prawo upadłościowe wprowadzone w drugiej połowie XIX wieku dawało takiemu biznesmenowi drugą szansę, pozwalając mu na niepłacenie odsetek wierzycielom w okresie, gdy reorganizował swój interes (jak w [rozdziale 11](#) federalnego prawa upadłościowego wprowadzonego w 1898 roku), oraz zmuszając wierzycieli do umorzenia części należności. Zawód biznesmena stał się znacznie mniej ryzykowny.

Wraz z większymi spółkami pojawiły się większe banki. Wzrosło ryzyko, że upadek jednego może pociągnąć za sobą destabilizację całego systemu finansowego, założono więc banki centralne, aby temu zapobiegały, służąc jako pożyczkodawcy ostatniej instancji – począwszy od Banku Anglii, który rozpoczął działalność w 1844 roku.

Wraz z intensyfikacją socjalistycznej agitacji i presji na reformy mające poprawić warunki życia klasy pracującej, od lat 70. XIX wieku wprowadzono w życie szereg praw socjalnych i odnoszących się do pracy: ubezpieczenie z tytułu wypadków przy pracy, ubezpieczenie zdrowotne, emerytury i ubezpieczenie od bezrobocia. Wiele krajów zakazało również pracy małym dzieciom (zazwyczaj młodszym niż dziesięć–dwanaście lat) i ograniczyło czas dziennej pracy starszym (na początku do dwunastu godzin!). Uregulowano również warunki i czas pracy kobiet. Niestety, nie dokonano tego w szarmanckim odruchu, ale z pogardy wobec tychże: uważano, że w odróżnieniu od mężczyzn, brakuje im pełni zdolności umysłowych, dlatego mogłyby podpisać niekorzystną dla siebie umowę o pracę – potrzebują więc ochrony przed samymi sobą. To ustawodawstwo socjalne i dotyczące pracy wygładziło najostrejsze kandydy kapitalizmu i zmieniło życie wielu biednych ludzi na lepsze – nawet jeśli z początku tylko nieznacznie.

Wspomniane zmiany instytucjonalne służyły wzrostowi gospodarczemu. Ograniczona odpowiedzialność i sprzyjające dłużnikom prawa upadłościowe ograniczały ryzyko związane z działalnością biznesową, co zachęcało do kreowania bogactwa. Bankowość centralna z jednej

strony, a prawo pracy i ustawodawstwo socjalne z drugiej również wspierały wzrost, wzmacniając stabilność – odpowiednio gospodarczą i polityczną, co prowadziło do zwiększenia poziomu inwestycji, a zatem i wzrostu gospodarczego. Stopa wzrostu dochodu *per capita* w zachodniej Europie w okresie tego „samego południa” kapitalizmu wzrosła z 1 procenta w latach 1820–1870 do 1,3 procenta w latach 1870–1913.

Dlaczego złota epoka „liberalizmu” nie była wcale taka liberalna?

„Samo południe” kapitalizmu często opisuje się jako pierwszą erę **globalizacji**, to znaczy pierwszy okres, kiedy całą gospodarkę światową zintegrowano w jednym systemie produkcji i wymiany. Wielu komentatorów wiąże ten efekt z realizowaną w tym okresie **liberalną** polityką gospodarczą, z nielicznymi restrykcjami ponadgranicznego przepływu dóbr, kapitału i ludzi. Liberalizmowi na froncie międzynarodowym miało towarzyszyć podejście *laissez-faire* w krajowej polityce gospodarczej (zob. definicje tych terminów w ramce poniżej). Mówi się, że głównymi składnikami tej polityki było zapewnienie biznesowi maksymalnej wolności, dążenie do **zbilansowanego budżetu** (co znaczy, że rząd wydaje dokładnie tyle, ile zbiera w postaci podatków) oraz przyjęcie systemu waluty złotej. W rzeczywistości wszystko było jednak dużo bardziej skomplikowane.

„LIBERALNY”. NAJBARDZIEJ MYLĄCE OKREŚLENIE NA ŚWIECIE?

Niewiele słów wywołuje tyle zamieszania, co „liberalny”. Choć tego określenia zaczęto używać dopiero w XIX wieku, to idee **liberalizmu** znajdziemy już przynajmniej w XVII wieku, począwszy od takich myślicieli jak Thomas Hobbes i John Locke. Klasyczne znaczenie tego słowa odnosi się do stanowiska, które przyznaje pierwszeństwo wolności jednostki. W kategoriach ekonomicznych oznacza to ochronę prawa jednostki do korzystania ze swojej własności zgodnie z pragnieniem, zwłaszcza w celu zarabiania pieniędzy. Z tego punktu widzenia idealny rząd zapewnia jedynie minimum warunków sprzyjających korzystaniu z pewnych uregulowań, na przykład prawa i porządku. Taki rząd (państwo) jest znany pod nazwą **państwa minimalnego**. Między liberałami słynne było wówczas hasło *laissez faire* („pozwólcie czynić”) – stąd liberalizm jest znany również jako leseferyzm.

Dziś liberalizm zazwyczaj zrównuje się ze sprzyjaniem demokracji, biorąc pod uwagę jego nacisk na indywidualne prawa polityczne, w tym swobodę wypowiedzi. Jednak do połowy XX wieku większość liberałów to **n i e b y l i** demokraci. Odrzucali konserwatywny pogląd, że tradycja i hierarchia społeczna powinny mieć pierwszeństwo przed prawami jednostki, jednak byli również przekonani, że nie każdy jest godzien takich praw. Sądzi, że kobietom brakuje pełni zdolności umysłowych, dlatego nie zasługują na prawo głosu. Tego prawa zdecydowanie odmawiali również biednym, ponieważ ich zdaniem głosowałyby oni na polityków postulujących konfiskatę prywatnej własności. Adam Smith otwarcie przyznał, że rząd „w rzeczywistości istnieje po to, by bronić bogatych przed biednymi albo tych, którzy posiadają coś, przed tymi, którzy nie mają niczego”⁴¹.

Następnie mamy **neoliberalizm** jako pogląd dominujący w ekonomii od lat 80. XX wieku (zob. niżej). Bardzo blisko mu do klasycznego liberalizmu, choć nieco się od niego różni. W sensie ekonomicznym opowiada się za klasycznym państwem minimalnym, jednak z pewnymi zmianami. Najważniejsza dotyczy tego, że akceptuje bank centralny jako

monopolistę w emisji banknotów, podczas gdy klasyczni liberałowie sądzili, że również w dziedzinie produkcji pieniędzy powinna istnieć konkurencja. W kategoriach politycznych neoliberalowie nie sprzeciwiają się otwarciu demokracji, jak robili to liberałowie klasyczni. Jednak wielu z nich jest gotowych poświęcić demokrację na korzyść własności prywatnej i wolnego rynku.

Neoliberalizm jest znany również, zwłaszcza w krajach rozwijających się, jako pogląd wyrażony w Konsensusie Waszyngtońskim, w związku z silnym wsparciem, jakiego udzielają mu trzy najpotężniejsze organizacje gospodarcze na świecie z siedzibami w Waszyngtonie: Departament Skarbu USA, Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy.

W latach 1870–1913 tak naprawdę nie mieliśmy na arenie międzynarodowej do czynienia z powszechnym liberalizmem. W sercu kapitalizmu, czyli w Europie Zachodniej i USA, protekcjonizm handlowy nasilił się, a nie osłabł. USA po zakończeniu wojny secesyjnej w 1865 roku stały się jeszcze bardziej protekcjonistyczne, niż były wcześniej. Większość krajów europejskich, które latach 60. i 70. XIX wieku podpisały umowy o wolnym handlu, nie odnowiła ich, a gdy wygasły, znacząco podniosła cła (zazwyczaj obowiązywały przez dwadzieścia lat). Częściowo miało to służyć ochronie rolnictwa, które musiało radzić sobie z nowym tanim importem z Nowego Świata (zwłaszcza USA i Argentyny) i Europy Wschodniej (Rosji i Ukrainy), lecz także ochronie i promowaniu nowych przemysłów: ciężkiego i chemicznego. Najlepszymi przykładami stosowania tego „nowego protekcjonizmu” były Niemcy i Szwecja – w Niemczech był on znany jako „sojusz żelaza i żyta”.

Gdy w latach 70. i 80. XIX wieku, w momencie uzyskiwania niepodległości przez kraje latynoamerykańskie, zaczęły wygasać podpisane wcześniej nierówne traktaty, państwa te wprowadziły dość wysokie cła ochronne (30–40 procent). Jednak na innych „peryferiach” wymuszony wolny handel, o którym mówiliśmy wcześniej, rozpowszechnił się znacznie bardziej. Mocarstwa europejskie konkurowały o części kontynentu afrykańskiego w procesie „rozdrapywania Afryki”, koloniami stało się również wiele krajów azjatyckich (Malezja, Singapur i Birma – brytyjskimi; Kambodża, Wietnam i Laos francuskimi). Imperium brytyjskie wspierane przez siłę swojego przemysłu ogromnie się rozszerzyło, co doprowadziło do powstania słynnego powiedzenia o „imperium, nad którym nigdy nie zachodzi słońce”. Do procesów kolonizacyjnych dołączyły też kraje, które dotąd nie bardzo były w nie zaangażowane: Niemcy, Belgia, USA i Japonia⁴². Nie bez powodu okres ten zwany jest też „epoką imperializmu”.

Również w polityce krajowej można było zaobserwować nie mniej, a więcej interwencji rządowej w krajach centrum kapitalizmu. Rzeczywiście, silne było przywiązanie do doktryny wolnorynkowej, jeśli chodzi o politykę fiskalną (doktryna zbilansowanego budżetu) i monetarną (standard waluty złotej). Jednak w tym okresie obserwowano również ogromny wzrost znaczenia rządu: regulacje dotyczące pracy, programy pomocy społecznej, publiczne inwestycje w infrastrukturę (zwłaszcza linie kolejowe, ale też kanały) i edukację (zwłaszcza w USA i Niemczech).

Liberalny złoty wiek – lata 1870–1913 – nie był więc tak liberalny, jak sądzimy. W głównych krajach kapitalizmu stawał się mniej liberalny zarówno jeśli chodzi o politykę wewnętrzną, jak i międzynarodową. Liberalizacja dotyczyła głównie krajów słabszych, ale była raczej wynikiem przymuszenia ich jako kolonii lub przy pomocy nierównych umów, a nie wyboru. Jedyny

region, który w tym okresie doświadczył szybkiego wzrostu, czyli Ameryka Łacińska, po wygaśnięciu nierównych traktatów ogromnie podniósł poziom protekcjonizmu⁴³.

1914–1945. ZAWIERUCHA

Kapitalizm się potyka. I wojna światowa i koniec złotego wieku liberalizmu

Wybuch I wojny światowej w 1914 roku sygnalizował koniec ery kapitalizmu. Do tamtego czasu, mimo nieustannego zagrożenia buntem biednych (rewolucje w całej Europie w 1848 roku, komuna paryska z 1871 roku i tak dalej) i problemów gospodarczych (długi kryzys 1873–1896), wydawało się, że kapitalizm może tylko przeć do przodu i na zewnątrz.

Poglądem tym gwałtownie wstrząsnęła I wojna światowa (1914–1918), całkowicie pozbawiając wiarygodności popularne przekonanie, że zagęszczenie sieci handlu, tkanej przez kapitalizm na całym świecie, zminimalizowałoby, jeśli nie wykluczyło, prawdopodobieństwo wojen między tak powiązаныmi ze sobą narodami.

Z jednej strony wybuch I wojny światowej nie powinien być być niespodzianką. Globalizację okresu „samego południa” kapitalizmu napędzono w dużym stopniu imperializmem, a nie siłami rynkowymi. Oznaczało to, że międzynarodowa rywalizacja między czołowymi przedstawicielami kapitalizmu mogła z dużym prawdopodobieństwem eskalować w konflikty zbrojne. Niektórzy szli nawet dalej, twierdząc, że kapitalizm osiągnął wówczas taki etap, że nie dało się go utrzymać bez ciągłej ekspansji na zewnątrz, a ta wcześniej czy później musiała się skończyć, co oznaczało koniec samego kapitalizmu.

Kapitalizmowi rośnie rywal. Rewolucja rosyjska i powstanie socjalizmu

To słynny pogląd rozwinięty w *Imperializmie jako najwyższym stadium kapitalizmu* przez Włodzimierza Lenina, lidera rosyjskiej rewolucji z 1917 roku. Dla obrońców kapitalizmu ten przewrót stanowił jeszcze większy szok niż I wojna światowa, ponieważ doprowadził do stworzenia systemu gospodarczego, który głosił, że podważa wszystkie podstawy kapitalizmu.

W dziesięciolecie po rewolucji w Rosji zniesiono prywatną własność środków produkcji (maszyn, budynków fabrycznych, ziemi i tak dalej). Wielkim przełomem była kolektywizacja rolnictwa w 1928 roku, gdy ziemię większych posiadaczy, tzw. kułaków, skonfiskowano i zmieniono w gospodarstwa państwowe (sowchozy), a drobni rolnicy zostali zmuszeni do przyłączenia się do spółdzielni rolniczych (kołchozów), które tylko z nazwy nie były gospodarstwami państwowymi. Ostatecznie zniesiono rynki i zastąpiono je pełnym planowaniem centralnym w momencie wprowadzenia w 1928 roku pierwszego planu pięcioletniego. W tamtym czasie Związek Radziecki miał już ewidentnie niekapitalistyczny system gospodarczy. Działał bez prywatnej własności środków produkcji, motywu zysku i rynków.

Jeśli chodzi o drugą podstawę kapitalizmu, pracę najemną, sprawa była bardziej skomplikowana. Teoretycznie robotnicy radzieccy rzeczywiście nie zaliczali się do pracowników najemnych, ponieważ byli właścicielami wszystkich środków produkcji – jako spółdzielcy lub za pośrednictwem państwa. W praktyce jednak nie dało się ich odróżnić od pracowników najemnych w gospodarce kapitalistycznej, ponieważ nie mieli wyraźnej kontroli nad działalnością swoich przedsiębiorstw i, szerzej, gospodarki, a ich codzienne doświadczenie pracy opierało się na tym samym hierarchicznym porządku.

Sowiecki socjalizm był olbrzymim eksperymentem gospodarczym (i społecznym). Nigdy przedtem nie zarządzano gospodarką przez centralne planowanie. Karol Marks nie dookreślił wielu rzeczy i Związek Radziecki musiał, krocząc tą niewydeptaną ścieżką, sporo wymyślać.

Nawet wielu marksistów, zwłaszcza Karl Kautsky, miało wątpliwości co do przyszłości tego systemu. Według samego Marksa socjalizm miał pojawić się w najlepiej rozwiniętych gospodarkach kapitalistycznych. Tłumaczył on, że gospodarki te od planowania dzieli tylko jeden krok, ponieważ już ich duże przedsiębiorstwa i kartele już w dużym stopniu planowały działalność gospodarczą. Związek Radziecki – nawet jego lepiej rozwinięta część europejska – był gospodarką bardzo zacofaną. Kapitalizm ledwie się w Rosji rozwijał, a więc i socjalizm nie miał prawa się pojawić.

Ku powszechnemu zaskoczeniu wczesna radziecka industrializacja okazała się wielkim sukcesem, co najdobitniej udowodniła jej zdolność powstrzymania nazistowskich postępów na froncie wschodnim podczas II wojny światowej. Według szacunków dochód *per capita* w latach 1928–1938 w Rosji wzrastał w tempie 5 procent rocznie – bardzo szybko jak na świat, w którym dochody rosły zazwyczaj w tempie 1–2 procent na rok⁴⁴.

Ceną za ten wzrost było życie milionów ludzi – ofiar politycznych represji i głodu z 1932 roku⁴⁵. Wówczas jednak nie wszystkim było o tym wiadomo i na wielu ludziach wyniki gospodarki sowieckiej robiły wrażenie, zwłaszcza że kapitalizm był wówczas, po wielkim kryzysie z 1929 roku, w defensywie.

Kapitalizm dopada depresja. Wielki kryzys z 1929 roku

Wielki kryzys był dla wyznawców kapitalizmu jeszcze bardziej traumatycznym wydarzeniem niż pojawienie się socjalizmu. Dotyczyło to zwłaszcza USA, gdzie kryzys się zaczął (wraz z niechlubnym krachem na Wall Street w 1929 roku). W latach 1929–1932 produkcja w Stanach Zjednoczonych spadła o 30 procent, a bezrobocie wzrosło ośmiokrotnie, z 3 do 24 procent⁴⁶. Produkcja odzyskała poziom z 1929 roku dopiero w 1937. Bardzo ucierpiały również Niemcy i Francja, w których produkcja spadła odpowiednio o 16 i 15 procent.

Jeden z wpływowych poglądów propagowanych przez neoliberalnych ekonomistów głosi, że ten potężny, a jednak możliwy do opanowania, kryzys finansowy zmienił się w wielki kryzys z powodu załamania w handlu światowym wywołanego „wojną handlową”. Wybuchła ona na skutek wprowadzenia w USA protekcjonizmu po uchwaleniu w 1930 roku ustawy celnej Smoota–Hawleya. Po bliższym przyjrzeniu się sprawie nie da się podtrzymać tej argumentacji. Wzrost ceł po przyjęciu ustawy nie był gwałtowny – przeciętnie cła przemysłowe wzrosły z 37 do 48 procent. Nie wywołało to również masowej wojny celnej. Pominąwszy kilka słabych gospodarczo państw, jak Włochy i Hiszpania, protekcjonizm handlowy po wprowadzeniu ustaw Smoota–Hawleya nie rozwinął się nadmiernie. Co najistotniejsze, badania dowodzą, że główną przyczyną załamania się handlu międzynarodowego po 1929 roku była spirala spadku międzynarodowego popytu, spowodowana wiernością rządów głównych gospodarek kapitalistycznych wobec doktryny zrównoważonego budżetu⁴⁷.

Po wielkich kryzysach finansowych, jak krach na Wall Street w 1929 roku czy światowy kryzys finansowy w roku 2008, spadają wydatki sektora prywatnego. Długi są niespłacane, co zmusza banki do ograniczania kredytów. Nie mogąc pożyczyć, firmy i jednostki ograniczają wydatki. To z kolei zmniejsza popyt na produkty innych firm i jednostek, które kiedyś sprzedawały im różne rzeczy (na przykład firmy sprzedające coś klientom, firmy sprzedające maszyny innym firmom, pracownicy sprzedający firmom swoje usługi...). Poziom popytu w ekonomii spada spiralnie.

W takich warunkach rząd jest jedynym aktorem gospodarczym mogącym podtrzymać poziom

popytu, wydając więcej niż zarabia, to znaczy utrzymując deficyt budżetowy. Jednak w czasach wielkiego kryzysu głęboka wiara w doktrynę zrównoważonego budżetu uniemożliwiła takie działanie. Gdy przez ograniczony poziom aktywności gospodarczej spadały dochody z podatków, jedynym sposobem utrzymania równowagi budżetowej było ograniczenie wydatków, a tym samym – nic już nie mogło zatrzymać spadkowej spirali popytu⁴⁸. Co gorsza, system waluty złotej oznaczał, że banki centralne nie mogły zwiększać podaży pieniędzy z obawy o utratę wartości walut. Przy ograniczonej podaży pieniądza kredyty stały się trudno dostępne, co z kolei ograniczyło aktywność sektora prywatnego, jeszcze bardziej zmniejszając popyt.

Zaczyna się reforma. Na czele USA i Szwecja

Wielki kryzys pozostawił na kapitalizmie trwałą rysę. Powszechnie odrzucono doktrynę *laissez-faire* i podjęto poważne próby zreformowania kapitalizmu.

Szczególnie powszechnie i dalekosiędnie reformowano w USA, gdzie kryzys był największy i trwał najdłużej. Tak zwany pierwszy program Nowego Ładu (1933–1934) nowego prezydenta Franklina Delano Roosevelta oddzielił komercyjną i inwestycyjną gałąź bankowości (ustawa Glassa–Steagalla z 1933 roku), ustanowił system ubezpieczenia depozytów bankowych w celu ochrony drobnych ciułaczy przed bankructwami banków, uściślił regulację giełdy (ustawa o papierach wartościowych z 1933 roku), rozszerzył i wzmocnił system kredytowania rolnictwa, zapewnił gwarancje minimalnej ceny na produkty rolniczej i rozbudował infrastrukturę (na przykład Zaporę Hoovera – tę samą, którą można zobaczyć w filmie *Superman* z 1978 roku z Christopherem Reeve’em w roli głównej) i tak dalej. Jeszcze więcej reform wprowadzono w ramach tak zwanego drugiego Nowego Ładu (1935–1938), w tym ustawę o ubezpieczeniu społecznym (1935), wprowadzającą emerytury i ubezpieczenie od bezrobocia, oraz ustawę Wagnera (też z 1935 roku), wzmacniającą związki zawodowe.

Znaczące reformy wprowadzono również w Szwecji. Wykorzystując powszechne niezadowolenie z liberalnej polityki gospodarczej, która doprowadziła do bezrobocia na poziomie 25 procent, w 1932 roku władzę przejęli socjaldemokraci. Wprowadzili podatek dochodowy – zaskakująco późno jak na kraj uznawany dziś za bastion opodatkowania dochodów (Wielka Brytania wprowadziła taki podatek w 1842 roku, a słynące z niechęci do podatków USA – w 1913). Dochody wykorzystano do rozszerzenia państwa socjalnego (w 1934 roku wprowadzono ubezpieczenie od bezrobocia oraz podniesiono emerytury) oraz na pomoc drobnym rolnikom (zwiększono podaż kredytów rolniczych i zagwarantowano ceny minimalne). W 1938 roku scentralizowany związek zawodowy oraz organizacja pracodawców podpisały podstawowe porozumienie Saltsjöbaden, ustanawiając pokojowe stosunki w przemyśle.

Inne kraje nie zaszły w reformowaniu kapitalizmu tak daleko, jednak wprowadzone przez nie zmiany zapowiadały kształt rzeczywistości, jaka miała nastąpić po II wojnie światowej.

Kapitalizm się chwieje. Wzrost wyhamowuje, a socjalizm wypada lepiej niż kapitalizm

Zawierucha lat 1914–1945 osiągnęła szczyt wraz z wybuchem II wojny światowej, która zabiła dziesiątki milionów ludzi, zarówno żołnierzy, jak i cywilów (według niektórych szacunków liczba ofiar miała sięgać aż 60 milionów ludzi). Skutkiem wojny było też pierwsze od początków XIX wieku odwrócenie trendu wzrostu gospodarki⁴⁹.

1945–1973. ZŁOTA ERA KAPITALIZMU

Kapitalizm wypada dobrze na każdym froncie. Wzrost, zatrudnienie, stabilność

Okres między kończącym II wojnę światową 1945 a 1973 rokiem, kiedy wystąpił pierwszy szok naftowy, nazywa się często złotą erą kapitalizmu. Ten czas rzeczywiście zasłużył na taką nazwę – osiągnięto wówczas najszybszy w historii wzrost gospodarczy. W latach 1950 i 1973 dochód *per capita* w Europie Zachodniej wzrastał w niesamowitym tempie 4,1 procenta rocznie. USA rozwijały się wolniej, ale i tak w bezprecedensowym tempie 2,5 procenta. Tempo wzrostu w Niemczech Zachodnich wynosiło 5 procent rocznie, co zyskało miano „cudu nad Renem”, a Japonia rozwijała się jeszcze szybciej, bo w tempie 8,1 procenta, i była pierwszym ogniwem łańcucha następujących w kolejnym półwieczu azjatyckich „cudów gospodarczych”.

Wysoki wzrost nie był jedynym osiągnięciem gospodarczym złotej ery. Bezrobocie, przekleństwo klasy pracującej, w rozwiniętych krajach kapitalistycznych (ang. *advanced capitalist countries*, ACCs) Europy Zachodniej, w Japonii i USA zostało właściwie wyeliminowane. Gospodarki te były również wyjątkowo stabilne pod kilkoma względami: poziomu produkcji (a więc i zatrudnienia), cen i finansów. Znacznie rzadziej niż w poprzednich okresach dochodziło do wahań produkcji, między innymi dzięki keynesowskiej polityce fiskalnej, która podnosiła wydatki rządowe w czasie spowolnienia, a ograniczała je podczas boomów⁵⁰. Względnie niska była stopa inflacji, czyli wzrostu ogólnego poziomu cen⁵¹, a bardzo wysoki stopień stabilności finansowej. Podczas złotej ery praktycznie żaden kraj nie doświadczył kryzysu bankowego. Dla porównania od połowy lat 70. XX wieku każdego roku takich kryzysów doświadczało pięć–trzydzieści pięć krajów, z wyjątkiem kilku lat w połowie pierwszej dekady XXI wieku⁵².

Złota era była więc wyjątkowa pod każdym względem. Brytyjski premier Harold Macmillan nie przesadzał, kiedy powiedział „Nigdy jeszcze nie było wam tak dobrze”. Co dokładnie było źródłem tych bezprecedensowych wyników, które jak dotąd jeszcze się nie powtórzyły, jest przedmiotem wciąż trwającej dyskusji.

Czynniki wyjaśniające złotą erę

Niektórzy wskazują, że po II wojnie światowej było dostępnych nadzwyczajnie wiele technologii, które tylko czekały, by je wykorzystać, co dało impuls do wzrostu w złotej erze. Wiele nowości wynalezionych podczas wojny na potrzeby wojska miało również cywilne zastosowania – jak komputery, elektronika, radary, silniki odrzutowe, kauczuk syntetyczny, mikrofala (zaadaptowana z technologii wykorzystywanej w radarach) i inne. Wraz z końcem konfliktu rozpoczęto wiele inwestycji z wykorzystaniem tych technologii – najpierw przy powojennej odbudowie, a potem dla zaspokojenia potrzeb tłumionych w okresie wojennych ograniczeń.

W międzynarodowym systemie gospodarczym również zaszły pewne ważne zmiany, które nie były bez znaczenia dla nastania złotej ery.

Spotkanie aliantów w 1944 roku w uzdrowisku Bretton Woods w New Hampshire doprowadziło do ustanowienia dwóch głównych instytucji powojennego międzynarodowego systemu finansowego: Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) i Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju (IBRD), lepiej znanego jako Bank Światowy. Nazywane są one instytucjami z Bretton Woods (BWIs)⁵³.

Celem MFW miało być zapewnienie krótkookresowego finansowania krajom przechodzącym kryzysy bilansów płatniczych (bilans płatniczy to zestawienie pozycji danego kraju w transakcjach gospodarczych z resztą świata – więcej szczegółów w [rozdziale 12](#)). Kryzys

bilansu płatniczego występuje, gdy dany kraj tak dużo płaci innym krajom (na przykład importując dobra czy usługi albo kupując zagraniczne obligacje), że nikt nie chce mu już pożyczać więcej pieniędzy. Zazwyczaj skutkiem podobnych okoliczności jest panika finansowa, po której następuje głęboka recesja. Zapewniając krajom w takiej sytuacji dostęp do ratunkowych kredytów, MFW pozwalało im wybrnąć z podobnych kryzysów z mniejszymi szkodami.

Bank Światowy został założony, by udzielać kredytów na „projekty” (pieniądze przeznacza się na konkretną inwestycję, taką jak na przykład budowa zapory). Zapewniając kredyty o dłuższym okresie spłaty i/lub niższych stopach procentowych niż pożyczki oferowane przez banki z sektora prywatnego, Bank Światowy umożliwił krajom-klientom bardziej agresywne inwestycje.

Trzecim filarem powojennego systemu gospodarczego był Układ Ogólny w sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT) podpisany w 1947 roku. W latach 1947–1967 GATT zorganizował sześć serii negocjacji (zwanymi „rundami”). W ich wyniku obniżono cła w wymianie między (głównie) bogatymi krajami. Ponieważ ograniczenia ceł dotyczyły krajów o podobnym stopniu rozwoju, przyniosły korzyści w postaci poszerzenia rynków i pobudzenia wzrostu produktywności dzięki bardziej intensywnej konkurencji.

W Europie przeprowadzono eksperyment w dziedzinie integracji międzynarodowej. Miał on dalekosiężne konsekwencje. Zaczęło się w roku 1951, gdy sześć krajów (Niemcy Zachodnie, Francja, Włochy, Holandia, Belgia i Luksemburg) założyło Europejską Wspólnotę Węgla i Stali (EWWiS). Punkt kulminacyjny proces ten osiągnął w roku 1957 wraz z założeniem Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG) – umowy o wolnym handlu realizowanej przez Traktat Rzymski⁵⁴. W 1973 roku do grupy, wówczas już nazywanej Wspólnotą Europejską, dołączyła Dania. Przynosząc pokój regionowi rozdieranemu przez wojny i rywalizację oraz integrując rynki, EWG przyczyniła się do rozwoju gospodarczego państw członkowskich.

Najbardziej wpływowy jest jednak pogląd, że złota era kapitalizmu była głównie efektem reform polityki gospodarczej i instytucji gospodarczych, które doprowadziły do powstania **gospodarki mieszanej** – łączącej pozytywne cechy kapitalizmu i socjalizmu.

W następstwie wielkiego kryzysu powszechnie zaakceptowano ograniczenia kapitalizmu typu *laissez-faire*. Panowała zgoda co do tego, że rząd powinien aktywnie reagować na niedoskonałości nieregulowanych rynków. Sukces planowania okresu wojennego zmniejszył jednocześnie sceptycyzm wobec możliwości interwencji rządu. W wielu krajach europejskich wyborczy sukces partii lewicowych, odniesiony ze względu na ich kluczową rolę w zwalczaniu faszyzmu, doprowadził do ekspansji państwa socjalnego i rozbudowania prawa pracy.

Uważa się, że te zmiany instytucjonalne i przeobrażenia prowadzonej polityki przyczyniły się do sukcesu złotej ery na kilka sposobów: tworząc zgodę społeczną, zachęcając do inwestycji, zwiększając mobilność społeczną i wspierając technologiczne innowacje. Pozwólcie, że zatrzymam się przy tym na chwilę – to ważny wniosek.

Kapitalizm zremiksowany. Instytucje i narzędzia propracownicze

Wkrótce po II wojnie światowej wiele krajów europejskich przekształciło prywatne przedsiębiorstwa we własność publiczną lub założyło w głównych gałęziach przemysłu – takich jak stal, koleje, bankowość i energia (węgiel, energia atomowa i elektryczność) – nowe **przedsiębiorstwa państwowe**. Odzwierciedlało to przekonania europejskich ruchów socjalistycznych, czyniąc publiczną kontrolę środków produkcji głównym elementem ideologii socjaldemokracji, tak jak zapisano to w słynnej klauzuli IV brytyjskiej Partii Pracy (zniesionej

w 1995 roku w ramach polityki New Labour autorstwa Tony'ego Blaira). We Francji, Finlandii, Norwegii i Austrii przedsiębiorstwa państwowe miały odegrać główną rolę w generowaniu wysokiego wzrostu podczas złotej ery i agresywnie angażować się w gałęzie wymagające użycia zaawansowanych technologii, co dla sektora prywatnego było zbyt ryzykowne.

Uprawnienia socjalne wprowadzone pod koniec XIX wieku zostały wówczas ogromnie wzmocnione, a w niektórych krajach pewne podstawowe usługi znacjonalizowano (na przykład National Health Service w Wielkiej Brytanii). Dofinansowano je dzięki podniesieniu podatków (w stosunku do dochodu narodowego). Uprawnienia socjalne zwiększyły mobilność społeczną, co lepiej legitymizowało system kapitalistyczny. Zgoda społeczna, będąca tego wynikiem, zwiększała skłonność do inwestycji zorientowanych na długi okres, a więc i wzrost.

Kapitalizm zarządzany – rządy regulują rynki i kształtują je na wiele sposobów

Wyciągnąwszy wnioski z wielkiego kryzysu, rządy we wszystkich rozwiniętych krajach kapitalistycznych (ACCs) zaczęły celowo stosować **antycykliczną politykę makroekonomiczną**, znaną również jako **polityka keynesowska** (zob. rozdział 4), co polegało na podniesieniu wydatków publicznych i podaży pieniądza przez bank centralny w okresie gospodarczego spowolnienia, a ograniczeniu ich w okresach pobudzenia gospodarczego.

Uznawszy potencjał zagrożenia, które – jak pokazał wielki kryzys wiązało się z nieregulowanymi rynkami finansowymi, wzmocniono regulacje finansowe. Niewiele krajów, tak jak USA, posunęło się do oddzielenia bankowości inwestycyjnej od komercyjnej, jednak wszystkie ograniczyły prawa banków i inwestorów finansowych. Był to czas, gdy bankowców uważano za ludzi godnych szacunku, lecz nudnych – w odróżnieniu od ich dzisiejszych awanturniczych następców⁵⁵.

Wiele rządów praktykowało **selektywną politykę przemysłową**, która celowo wspierała wybrane „strategiczne” gałęzie za pomocą szeregu środków, na przykład ochrony handlowej i subsydiów. Rząd USA oficjalnie nie prowadził polityki przemysłowej, ale silnie wpływał na rozwój przemysłu w kraju, dostarczając ogromnych funduszy na badania rozwiniętym sektorom – na komputery (finansowane przez Pentagon), półprzewodniki (marynarka USA), samoloty (US Air Forces – siły powietrzne), internet (Defense Advanced Research Projects Agency, DARPA – Agencja Zaawansowanych Projektów Badawczych w Obszarze Obronności) oraz farmaceutykę i nauki przyrodnicze (National Institutes of Health – Narodowy Instytut Zdrowia)⁵⁶. Z kolei rządy Francji, Japonii i Korei Południowej nie zatrzymały się na wspieraniu poszczególnych sektorów i wyraźnie koordynowały działania różnych gałęzi przemysłu przy pomocy planów pięcioletnich – znanych jako **planowanie indykatywne** w odróżnieniu od „nakazowego”, sowieckiego planowania centralnego.

Nowy świt. Kraje rozwijające się wreszcie smakują rozwoju gospodarczego

Złota era była okresem dekolonizacji. Począwszy od Korei w 1945 roku (którą w roku 1948 podzielono na północ i południe) i Indii (od których odłączył się Pakistan) w roku 1947, większość kolonii się uniezależniła. Niezależność w przypadku wielu krajów była wynikiem walk zbrojnych z kolonizatorami. W Afryce subsaharyjskiej pojawiła się później: w 1957 roku pierwszym samodzielnym krajem w tamtym rejonie stała się Ghana. Mniej więcej połowa tamtejszych państw zyskała niezależność w pierwszej połowie lat 60. XX wieku. Niektóre narody musiały czekać znacznie dłużej (Angola i Mozambik wyzwoliły się od Portugalii w 1975 roku, Namibia od Republiki Południowej Afryki – w 1990), a niektóre czekają na to do dziś, ale

ogromna większość byłych społeczeństw kolonialnych – teraz określanych mianem krajów rozwijających się – zyskała niepodległość podczas złotej ery.

Uniezależniwszy się, większość narodów postkolonialnych odrzuciła politykę wolnego rynku i wolnego handlu, narzucaną im przez kolonizatorów. Niektóre stały się otwarcie socjalistyczne (Chiny, Korea Północna, Północny Wietnam i Kuba), ale większość stosowała strategię industrializacji prowadzonej przez państwo przy zachowaniu systemu kapitalistycznego. Określa się to nazwą strategii **uprzemysłowienia przez substytucję importu** (*import substitution industrialization* – ISI) – ze względu na to, że substytuuje się dobra importowane tymi wytworzonymi w danym kraju. Miało to na celu ochronę krajowych producentów przed konkurentami z zagranicy przy pomocy ograniczenia importu (ochrona raczkującego przemysłu raczkującego) lub wprowadzenie daleko idących regulacji dotyczących działalności zagranicznych firm w granicach państwa. Rządy często udzielały subsydiów prywatnym producentom i zakładały przedsiębiorstwa państwowe w tych sektorach, w które prywatni inwestorzy nie chcieli inwestować z powodu wysokiego ryzyka.

Ponieważ daty uzyskiwania niepodległości są rozpięte między 1945 a 1973 rokiem i później, nie można mówić o „wynikach gospodarczych krajów rozwijających się podczas złotej ery”. Zazwyczaj na mocy kompromisu za ramy czasowe do oceny wyników kraju rozwijającego się uznaje się okres 1960–1980. Według danych Banku Światowego państwa te rosły w tempie 3 procent *per capita* rocznie, co oznacza, że dotrzymywały tempa bardziej zaawansowanym gospodarkom, których tempo wzrostu wynosiło 3,2 procenta. Gospodarki „cudu” – Korei Południowej, Tajwanu, Singapuru i Hongkongu wzrastały w tym okresie w tempie 7–8 procent *per capita* rocznie, osiągając tempo w historii rekordowe (razem z Japonią wcześniej i Chinami później).

Należy jednak zauważyć, że nawet regiony rozwijające się wolniej osiągnęły w tym okresie znaczący postęp. W latach 1960–1980, kiedy dochód *per capita* wzrastał tam w tempie 1,6 procenta rocznie, Afryka Subsaharyjska była najwolniej rozwijającym się regionem świata – dwa razy szybciej rozwijała się Ameryka Łacińska (3,2 procent), a trzy razy szybciej – Azja Wschodnia (5,3 procent). Nie jest to jednak stopa wzrostu, na którą trzeba narzekać. Przypomnijmy, że w okresie rewolucji przemysłowej stopa wzrostu dochodu *per capita* w Europie Zachodniej wynosiła ledwie 1 procent.

Droga środka. Kapitalizm najlepiej działa wraz z odpowiednimi interwencjami rządu

Podczas złotej ery kapitalizmu wzrosło znaczenie interwencji rządu w niemal każdej dziedzinie i w niemal każdym kraju – z wyjątkiem handlu międzynarodowego w krajach bogatych. Mimo to wyniki gospodarcze zarówno w państwach bogatych, jak i rozwijających się były znacznie lepsze niż w przeszłości. Wkrótce pokażę, że nie powtórzyły się od lat 80., kiedy znacząco ograniczono interwencje rządu. Złota era dowodzi, że potencjał kapitału można zmaksymalizować, jeśli odpowiednio ureguluje się go działaniami rządu.

1973–1979. INTERREGNUM

Złota era zaczęła zbliżać się ku końcowi w momencie zawieszenia wymienialności dolara amerykańskiego na złoto. W Bretton Woods porzucono system waluty złotej, uznając, że zbyt trudno było zarządzać makroekonomicznie, co pokazał wielki kryzys. System był jednak wciąż zakotwiczony w złocie, ponieważ dolara, który miał stałe kursy wymiany z innymi

ważnymi walutami, można było swobodnie wymienić na ten kruszec (w cenie trzydzieści pięć dolarów za uncję). Opierało się to, oczywiście, na założeniu, że dolar był „tak dobry, jak złoto” – nie było ono nieracjonalne w momencie, gdy USA wytwarzały około połowy produkcji światowej i wszędzie brakowało dolarów, podczas gdy wszyscy chcieli kupować amerykańskie towary.

W czasach powojennej odbudowy i szybkiego rozwoju innych krajów założenie to przestało mieć podstawy. Kiedy ludzie zrozumieli, że dolar amerykański nie jest tak dobry jak złoto, chętnie wymieniali walutę na kruszec, co jeszcze uszczupliło jego amerykańskie rezerwy i jeszcze bardziej podważyło pozycję dolara. Oficjalne zobowiązania USA (banknoty dolarowe i bony skarbowe, to znaczy rządowe obligacje USA), przed 1959 rokiem stanowiące równowartość tylko około połowy amerykańskiej rezerwy złota, w 1967 roku wynosiły półtora raza więcej⁵⁷.

W 1971 roku USA porzuciły zobowiązanie wymiany wszelkich roszczeń dolarowych na złoto, co sprawiło, że inne kraje w ciągu dwóch kolejnych lat zrezygnowały z praktyki wiązania swoich walut z dolarem przez stały kurs wymiany. Wytworzyło to w gospodarce światowej stan niestabilności, wartości walut wahały się w zależności od nastrojów rynkowych i coraz częściej stawały się przedmiotem spekulacji (inwestorzy zakładali się co do wzrostu lub spadku wartości waluty).

Złota era zakończyła się wraz z pierwszym szokiem naftowym w 1973 roku, kiedy ceny ropy z dnia na dzień wzrosły czterokrotnie w wyniku zмовy cenowej kartelu krajów produkujących ropę, OPEC (Organization of the Petroleum Exporting Countries, Organizacji Krajów Eksportujących Ropę Naftową). Inflacja rosła powoli od końca lat 60., ale po szoku naftowym wystrzeliła w górę.

Co istotniejsze, kolejne lata charakteryzowały się **stagflacją**. Ten nowo ukuty termin odnosił się do złamania odwiecznej ekonomicznej zasady, że ceny spadają podczas recesji (inaczej stagnacji) i rosną w czasie boomu. Wówczas gospodarka znajdowała się w stagnacji (choć nie była to przedłużająca się recesja, jak w przypadku wielkiego kryzysu), ale ceny szybko rosły – w tempie 10, 15, a nawet 25 procent rocznie⁵⁸.

Drugi szok naftowy z 1979 roku ostatecznie zakończył złotą erę, powodując kolejny atak wysokiej inflacji i pomagając neoliberalnym rządóm zdobyć władzę w kluczowych krajach kapitalistycznych, zwłaszcza w Wielkiej Brytanii i USA.

Ekonomiści wolnorynkowi, krytyczni wobec modelu gospodarki mieszanej, często opisują ten okres jako czas totalnej katastrofy gospodarczej. To mylne przeświadczenie. Być może wzrost w rozwiniętych krajach kapitalistycznych zwolnił w porównaniu ze złotą erą, ale wynosił 2 procent *per capita* w latach 1973–1980 i wciąż był znacznie wyższy niż w jakimkolwiek okresie przed II wojną światową (1,2–1,4 procent) oraz nieznacznie wyższy niż podczas późniejszych trzech dekad neoliberalizmu (1,8 procenta w latach 1980–2010)⁵⁹. Stopa bezrobocia wynosiła średnio 4,1 procenta i była wyższa niż w złotej erze, ale niedużo (wówczas wynosiła 3 procent)⁶⁰. A jednak faktem jest, że z powodu wyników gospodarczych osiągniętych w tym okresie panowało wystarczająco duże niezadowolenie, by w następnych latach doszło do radykalnych zmian.

1980–DZISIAJ. POWSTANIE I UPADEK NEOLIBERALIZMU

Żelazna Dama. Margaret Thatcher i koniec powojennego kompromisu w Wielkiej Brytanii

Ważnym punktem zwrotnym stał się wybór Margaret Thatcher na premiera Wielkiej Brytanii w 1979 roku. Odrzuciwszy zgniły kompromis zawarty po II wojnie światowej przez torysów z laburzystami, Thatcher zabrała się za radykalny rozbiór gospodarki mieszanej. Swoją bezkompromisową postawą zasłużyła sobie na przydomek Żelaznej Damy.

Rząd Thatcher obniżył wysokie podatki dochodowe, ograniczył rządowe wydatki (zwłaszcza na edukację, mieszkalnictwo i transport), wprowadził ustawodawstwo ograniczające siłę związków zawodowych i zniósł **kontrolę kapitału** (redukcja zagranicznych przepływów pieniężnych). Symbolicznym krokiem była **prywatyzacja** sprzedaż przedsiębiorstw państwowych prywatnym inwestorom. Zostały sprywatyzowane gaz, woda, elektryczność, stal, linie lotnicze, samochody i (częściowo) mieszkalnictwo publiczne.

Aby ograniczyć inflację, podniesiono stopy procentowe, co stłumiło aktywność gospodarczą, a więc i popyt. Wysokie stopy procentowe przyciągnęły zagraniczny kapitał, co wywindowało wartość funta brytyjskiego, obniżając zarazem konkurencyjność tamtejszego eksportu. Skutkiem tego była ogromna recesja lat 1979–1983. Wydatki ograniczali wówczas zarówno konsumenci, jak i firmy. Stopy bezrobocia poszybowały w górę – dotknęło ono 3,3 miliona ludzi i to za czasów gabinetu, który zdobył władzę, krytykując rekord bezrobocia (przekroczenie 1 miliona) za rządów laburzysty Jamesa Callaghana. To w tej kampanii użyto słynnego hasła „Labour nie działa” [*Labour Isn't Working*] wymyślonego przez agencję reklamową Saatchi & Saatchi.

Podczas recesji wielka część brytyjskiego przemysłu wytwórczego, który i tak cierpiał już z powodu spadającej konkurencyjności, została zniszczona. Wiele tradycyjnych centrów przemysłowych (jak Manchester, Liverpool i Sheffield) oraz okręgów górniczych (Anglia Północna i Walia) uległo dewastacji. Jak to wyglądało, pokazały filmy takie jak *Orkiestra* (o górnikach z kopalni węgla w Grimely, za którym słabodość wyraźnie kryje się Grimethorpe, miasto w Yorkshire).

Aktor. Ronald Reagan i od-budowa gospodarki USA

Ronald Reagan, były aktor i były gubernator Kalifornii, został prezydentem USA w 1981 roku i przebił Margaret Thatcher. Rząd Reagana gwałtownie obniżył wyższe podatki dochodowe, tłumacząc, że cięcia te dadzą bogatym silniejszy bodziec do inwestowania i tworzenia dobrobytu, ponieważ będą mogli oni zatrzymać więcej owoców własnych inwestycji. Kiedy bogaci już wytworzą więcej bogactwa, tłumaczono, będą wydawać więcej, tworząc więcej miejsc pracy i dochodu dla całej reszty. Nazywamy to **teorią skapywania**. Jednocześnie obniżono subsydia dla biednych (zwłaszcza dopłaty do mieszkań) oraz zamrożono płacę minimalną, by zmobilizować ich do cięższej pracy. Kiedy się nad tym zastanowić, była to dziwaczna logika – aby bogaci pracowali ciężiej, wzbogaca się ich, ale biednych w tym samym celu czyni się jeszcze biedniejszymi. Dziwna czy niedziwna, logika ta, znana jako **ekonomia podażowa**, stała się fundamentalnym przekonaniem stojącym za polityką gospodarczą w USA i poza nimi przez kolejne trzydziestolecie.

Podobnie jak w Wielkiej Brytanii, aby obniżyć inflację w Stanach Zjednoczonych, podniesiono stopy procentowe. W latach 1979–1981 niemal się one podwoiły: z około 10 do 20 procent rocznie. Znaczna część amerykańskiego przemysłu wytwórczego, który tracił zasięg na rzecz konkurencji w Japonii i innych krajach, nie mogła wytrzymać takiego wzrostu kosztów. Tradycyjnie przemysłowe jądro kraju na Środkowym Zachodzie zmieniło się w „pas rdzy”.

Deregulacja finansów w USA w tamtym okresie stanowiła podstawę dzisiejszego systemu

finansowego. Nagły wzrost liczby **wrogich przejęć** (ktoś przejmuje firmę mimo sprzeciwu istniejącego zarządu) zmienił całą kulturę korporacyjną w USA. Wielu z tych, którzy dokonywali takich aktów, było „drapieżnikami inwestycyjnymi”. Interesowało ich tylko „**wyciskanie aktywów ze spółki**” (to znaczy sprzedaż wartościowych aktywów niezależnie od wpływu tego procesu na przetrwanie firmy w długim okresie). Gordon „chciwość jest dobra” Gekko uwiecznił to w filmie *Wall Street* z 1987 roku. Chcąc uniknąć podobnego losu, firmy musiały zapewniać zyski szybciej niż przedtem. W przeciwnym wypadku zniecierpliwieni udziałowcy sprzedawali je, powodując spadek cen akcji, a wtedy rosło ryzyko wrogiego przejęcia. Najprostszym sposobem zapewnienia szybkiego zysku firmie było **ograniczenie zatrudnienia** – cięcia etatów – i minimalizowanie inwestycji do tego, co konieczne dla osiągnięcia natychmiastowych efektów, nawet jeśli działania te w długim okresie pogarszały perspektywy firmy.

Kryzys zadłużeniowy Trzeciego Świata i koniec trzecioświatowej rewolucji przemysłowej

Polityka wysokich stóp procentowych pod koniec lat 70. i na początku lat 80. – czasem nazywana szokiem Volckera od nazwiska szefa amerykańskiego banku centralnego (Rady Rezerwy Federalnej) – najtrwalsze dziedzictwo pozostawiła nie w USA, a w krajach rozwijających się.

Większość z nich w latach 70. i na początku lat 80. sporo pożyczała, częściowo po to, aby sfinansować swoją industrializację, a częściowo – by zapłacić za drożącą po szokach naftowych ropę. Gdy podwoiły się amerykańskie stopy procentowe, tak samo wzrosły stopy międzynarodowe. Doprowadziło to do fali niewypłacalności krajów rozwijających się, począwszy od ogłoszenia jej przez Meksyk w 1982 roku. Te wydarzenia są znane pod nazwą kryzysu zadłużeniowego krajów Trzeciego Świata – właśnie tak, bo regiony rozwijające się nazywano wówczas Trzecim Światem, po Pierwszym (świat rozwiniętego kapitalizmu) i Drugim (świat socjalistyczny).

W obliczu kryzysów gospodarczych kraje rozwijające się musiały zwrócić się o pomoc do instytucji z Bretton Woods (dla przypomnienia – MFW i Bank Światowy). Postawiono im warunek w postaci konieczności realizacji **programu strukturalnego dostosowania** (*structural adjustment program* – SAP), co wymagało ograniczenia roli państwa w gospodarce przez obcięcie jego budżetu, prywatyzowanie przedsiębiorstw państwowych i ograniczenie regulacji, zwłaszcza w handlu międzynarodowym.

Rezultaty programów SAP były, delikatnie mówiąc, wielkim rozczarowaniem. Mimo przeprowadzenia wszystkich niezbędnych reform strukturalnych, większość tych krajów w latach 80. i 90. XX wieku doświadczyła gwałtownego spowolnienia. Stopy wzrostu *per capita* w Ameryce Łacińskiej (łącznie z Karaibami) spadły z 3,1 procenta w okresie 1960–1980 do 0,3 procenta w latach 1980–2000. Również w Afryce subsaharyjskiej dochód *per capita* w tym okresie spadł; w 2000 roku był o 13 procent niższy niż w roku 1980. Efektem było praktycznie zatrzymanie rewolucji przemysłowej Trzeciego Świata – którego to określenia używał ekonomista z Cambridge, Ajit Singh, aby opisać doświadczenie krajów rozwijających się podczas pierwszych dziesięcioleci po dekolonizacji.

Na neoliberalnej polityce lat 80. i 90. dobrze wyszło tylko Chile, jednak przy znaczących kosztach dla społeczeństwa pod dyktando Pinocheta (1974–1990)⁶¹. Wszystkie inne historie sukcesu z tego okresu opowiadają o gospodarkach, które w dużym stopniu stosowały interwencję

państw i tylko stopniowo się liberalizowały. Najlepszymi przykładami tego były Japonia, „tygrysy” (lub „smoki”, zależy, jakie zwierzę wolisz) wschodnioazjatyckie (Korea Południowa, Tajwan i Singapur) i – coraz bardziej – Chiny.

Mur się wali. Upadek socjalizmu

W 1989 roku zaszła przełomowa zmiana. Zaczął upadać Związek Radziecki, obalono Mur Berliński. Zjednoczyły się Niemcy (w 1990 roku), a większość krajów wschodnioeuropejskich odrzuciła komunizm. W 1991 roku podzielił się sam Związek Socjalistycznych Republik Radzieckich. Chiny stopniowo, lecz pewnie, otwierały się i liberalizowały od roku 1978, a Wietnam (zjednoczony pod komunistycznymi rządami w 1975 roku) w 1986 roku również wprowadził politykę „otwartych drzwi” (Doi Moi), więc z bloku socjalistycznego zostało niewielu zagorzałych zwolenników tej doktryny, a konkretnie Korea Północna i Kuba.

Problemy gospodarek socjalistycznych były dobrze znane: trudności związane z planowaniem w coraz bardziej różnorodnej gospodarce, problemy z motywacją wynikające ze słabych związków między wynikami a wynagrodzeniem i powszechne, politycznie determinowane nierówności w rzekomo równym społeczeństwie (zob. rozdział 9). Niewielu jednak, łącznie z najbardziej antysocjalistycznymi komentatorami, sądziło, że blok upadnie tak szybko.

Ostatecznie problem polegał na tym, że gospodarki bloku sowieckiego próbowały zbudować alternatywny system gospodarczy w oparciu o technologie drugorzędnej jakości. Istniały, oczywiście, takie obszary jak technologie kosmiczne i militarne, na których były one liderami (w końcu to Związek Radziecki w 1957 roku wysłał pierwszego człowieka w kosmos), dzięki wpompowaniu w nie nieproporcjonalnie dużej ilości środków. Jednak gdy stało się jasne, że swoim obywatelom są one w stanie zaproponować jedynie produkty pośledniejszego gatunku – czego symbolem był Trabant, wschodnioniemiecki samochód o plastikowej karoserii, który wkrótce po upadku Muru Berlińskiego stał się eksponatem muzealnym – obywatele się zbuntowali.

Przez następne mniej więcej dziesięciolecie kraje socjalistyczne w Europie Wschodniej w pośpiechu zmieniały się (z powrotem) w kraje kapitalistyczne. Wielu sądziło, że „przemiana” m o ż e być szybka. Pewnie, chodziło przecież tylko o sprywatyzowanie przedsiębiorstw państwowych i ponowne wprowadzenie systemu rynkowego, który w końcu jest jedną z najbardziej „naturalnych” ludzkich instytucji. Inni dodawali, że transformacja m u s i dokonać się szybko, aby nie dać starej elicie rządzącej czasu na przegrupowanie i opór przeciw zmianie.

Przeważnie przyjmowano reformy zgodnie z doktryną „szoku”, próbując przywrócić kapitalizm z dnia na dzień. W większości państw rezultatem była katastrofa. Jugosławia rozpadła się, a jej teren ogarnęły wojny i czystki etniczne. Wiele byłych republik radzieckich doświadczyło głębokich kryzysów. W Rosji załamanie gospodarcze, a następnie rosnące bezrobocie i niepewność ekonomiczna, spowodowały tak wielki wysyp stresu, alkoholizmu i wielu innych problemów zdrowotnych, że szacuje się, iż zmarło w tym czasie miliony ludzi więcej, niż gdyby wszystko toczyło się jak przed transformacją⁶². W wielu krajach stara elita po prostu „zmieniła garnitury” i z aparaczyków przekształciła się w biznesmenów, przy okazji ogromnie się wzbogacając przez zakup aktywów państwowych po minimalnych cenach, uzyskanych dzięki korupcji i „wewnętrzny porozumieniom” w procesie prywatyzacji. Kraje Europy Środkowo-Wschodniej – Polska, Węgry, Czechy i Słowacja – radziły sobie lepiej (zwłaszcza odkąd w 2004 roku przyłączyły się do Unii Europejskiej) dzięki temu, że reformy wprowadzały stopniowo

i miały lepsze zaplecze eksperckie. Jednak nawet w przypadku tych czterech krajów trudno przedstawiać doświadczenie transformacji jako wielki sukces.

Upadek bloku socjalistycznego nadszedł w okresie „wolnorynkowego triumfalizmu”. Niektórzy, jak amerykański (wówczas) neokonserwatywny myśliciel Francis Fukuyama, ogłosili „koniec historii” (nie, nie koniec świata) na podstawie tego, że w końcu zidentyfikowaliśmy kapitalizm jako najlepszy system gospodarczy. Fakt, że kapitalizm przybiera wiele form, a każda ma swoje mocne i słabe strony, w euforycznym nastroju tamtych dni radośnie zignorowano.

Jeden świat, czy tego chcesz, czy nie. Globalizacja i nowy światowy porządek gospodarczy

Do połowy lat 90. neoliberalizm rozpowszechnił się na całym świecie. Większość dawniej socjalistycznych państw została włączona do kapitalistycznej gospodarki światowej – albo przez zastosowanie tak zwanej doktryny szoku, albo jak w przypadku Chin czy Wietnamu, przez stopniowe, lecz konsekwentne, otwieranie i deregulację. W tym czasie w najbardziej rozwiniętych krajach znacząco postępowały otwarcie rynków i liberalizacja. W większości z nich stało się to szybko z powodu programów SAP, ale były takie, gdzie dochodziło do tego stopniowo, przez dobrowolne zmiany w polityce – jak na przykład w Indiach.

Mniej więcej w tym czasie podpisano ważne międzynarodowe porozumienia sygnalizujące nową erę globalnej integracji. W 1994 roku USA, Kanada i Meksyk zawarły North American Free Trade Agreement (NAFTA, Północnoamerykański Układ Wolnego Handlu). Był to pierwszy duży układ o wolnym handlu między krajami rozwiniętymi a krajem rozwijającym się. W 1995 roku zakończyła się urugwajska runda negocjacji GATT. Jej efektem było rozszerzenie organizacji przez powołanie World Trade Organization (Światowej Organizacji Handlu, WTO). Reguluje ona o wiele więcej dziedzin (na przykład prawa własności intelektualnej, takie jak patenty i znaki handlowe, oraz handel usługami) i ma większą moc sankcjonowania niż GATT. Integracja gospodarcza postępowała także w UE, w 1993 roku dokończono projekt „jednolitego rynku” (wraz z tak zwanymi czterema swobodami przepływu – dóbr, usług, ludzi i pieniędzy), a w 1995 roku przyłączyły się do niej Szwecja, Finlandia i Austria⁶³. Skutkiem tego wszystkiego było utworzenie systemu międzynarodowego handlu, który był wolny znacznie bardziej niż wcześniej (choć nie całkowicie).

Mniej więcej wtedy pojawiła się globalizacja jako koncepcja definiująca epokę. Międzynarodowa integracja gospodarcza postępowała oczywiście od XVI wieku, jednak zgodnie z nową narracją o globalizacji proces ten osiągnął niespotykany dotąd poziom. Stało się tak dzięki technologicznej rewolucji w komunikacji (internet) i transporcie (samoloty, kontenerowce), które prowadziły do „śmierci odległości”. Według globalizatorów państwa nie miały wyjścia – musiały zaakceptować tę rzeczywistość i w pełni otworzyć się na handel oraz inwestycje międzynarodowe, jednocześnie liberalizując swoje krajowe wewnętrzne gospodarki. Opierający się tej konieczności byli wyśmiewani jako „współcześni luddycy”, którym wydaje się, że mogą przywrócić miniony świat, odwracając postęp technologiczny (zob. wyżej). Treść tego dyskursu w pigułce zawierały takie książki jak *Świat bez granic*, *Świat jest płaski* i *Jeden świat, czy tego chcesz, czy nie*.

Początek końca. Azjatyckie kryzysy finansowe

Euforia późnych lat 80. i 90. nie trwała długo. Pierwszy sygnał, że nie wszystko jest w porządku z tym „nowym wspaniałym światem”, stanowił kryzys finansowy w Meksyku w 1995 roku. Zbyt wielu ludzi zainwestowało w meksykańskie aktywa finansowe,

nierealistycznie oczekując, że kraj ten, przyjąwszy w pełni politykę wolnorynkową i podpisawszy układ NAFTA, stanie się kolejnym miejscem cudu gospodarczego. MFW oraz rządy USA i Kanady (które nie chciały załamania u nowego partnera w wolnym handlu) dokonały bailoutu Meksyku.

Większy wstrząs wywołał azjatycki kryzys finansowy z 1997 roku. Kilka gospodarek odnoszących dotąd sukcesy – tak zwane gospodarki MIT (Malezja, Indonezja, Tajlandia) oraz Korea Południowa popadły w finansowe tarapaty. Winne było pęknięcie **bańki aktywów** (następuje wtedy, gdy ich ceny rosną sporo ponad realny poziom w reakcji na zbyt duże oczekiwania).

Choć kraje te były ostrożniejsze niż inne regiony rozwijające się, jeśli chodzi o otwieranie swoich gospodarek, to pod koniec lat 80. i na początku 90. dość gwałtownie otworzyły swoje rynki finansowe. Mając mniej ograniczeń, ich banki zaczęły agresywnie pożyczać od bogatych krajów, w których stopy procentowe były niższe. Banki z bogatych krajów uznawały z kolei, że pożyczanie pieniędzy krajom, które przez dziesięciolecia notowały doskonałe wyniki gospodarcze, nie jest ryzykowne. Wraz z napływem zagranicznego kapitału wzrosły ceny aktywów, co pozwoliło firmom i gospodarstwom domowym w tych azjatyckich krajach na dalsze pożyczki – ich zabezpieczenie stanowiły teraz bardziej wartościowe aktywa. Wkrótce proces ten nabrał charakteru samospełniającego się proroctwa – oczekiwania ciągłego wzrostu cen aktywów uzasadniały dalsze pożyczanie i udzielanie kredytów (brzmi znajomo?). Gdy później stało się jasne, że cen aktywów nie da się utrzymać, pieniądze wycofano i nastąpił kryzys finansowy.

Azjatycki kryzys pozostawił na dotkniętych nim krajach głębokie blizny. Tam, gdzie pięcioprocentowy wzrost uznawano za „recesję”, produkcja spadła – o 16 procent w Indonezji i 6–7 procent w innych gospodarkach. Dziesiątki milionów ludzi wyrzucono z pracy, co oznaczało dla nich popadnięcie w nędzę, ponieważ państwo socjalne jest tam słabo rozbudowane.

W zamian za *bailout* ze strony MFW i bogatych krajów, azjatyckie państwa dotknięte kryzysem musiały wprowadzić wiele zmian w swojej polityce – szły w kierunku liberalizowania rynków, zwłaszcza finansowych. Choć same gospodarki azjatyckie obrały dzięki temu kurs bardziej prorynkowy, to to załamanie oraz następujące po nim kryzysy brazylijski i rosyjski zasiały pierwsze ziarna wątpliwości co do postzimnowojennego wolnorynkowego triumfalizmu. Podjęto poważną dyskusję o potrzebie zreformowania globalnego systemu finansowego, w dużej mierze odbywającą się zgodnie ze schematem, który mogliśmy zaobserwować po kryzysie z 2008 roku. Nawet wielu czołowych zwolenników globalizacji, takich jak publicysta „Financial Timesa” Martin Wolf i adwokat wolnego handlu, ekonomista Jagdish Bhagwati, zaczęło podawać w wątpliwość, czy otwieranie kraju na swobodne przepływy finansowe jest rozsądne. Nie wszystko grało w nowej globalnej gospodarce.

Falszywa jutrzienka. Od boomu dot.com do Wielkiego Umiarkowania

Gdy udało się zapanować nad tymi kryzysami, ucichły rozmowy o globalnej reformie finansowej. W USA uchylono ustawę Glassa–Steagalla z 1933 roku, z okresu Nowego Ładu, na mocy której strukturalnie oddzielano bankowość komercyjną od inwestycyjnej. Kolejny moment paniki przyszedł w roku 2000, kiedy w USA pękła tak zwana bańka dot.com: okazało się że, udziały firm opierających swą działalność na internecie, niemających widoków na

wygenerowanie jakichkolwiek zysków w dającej się przewidzieć przyszłości, były wyceniane absurdalnie wysoko. Panika wkrótce minęła, bo zainterweniowała Federalna Rezerwa USA, znacząco obcinając stopy procentowe, a banki centralne innych bogatych krajów poszły w jej ślady.

Odtąd pierwsze lata nowego tysiąclecia w bogatych krajach, zwłaszcza w USA, zdawały się przebiegać gładko. Stopy wzrostu okrzepty, choć nie były to spektakularne wyniki. Wydawało się, że ceny aktywów (nieruchomości, udziałów firm i tak dalej) będą rosły w nieskończoność. Inflacja utrzymywała się na niskim poziomie. Ekonomisci, w tym Przewodniczący Rady Gubernatorów Systemu Rezerwy Federalnej Stanów Zjednoczonych, Ben Bernanke, mówili o Wielkim Umiarkowaniu, wraz z którym nauka ekonomii w końcu **podważyła teorię cyklu koniunkturalnego** (mówiącą, że gospodarka rozwija się i kurczy w dużych przedziałach czasowych). Przewodniczącym Rady Rezerwy Federalnej w latach 1987–2006 był Alan Greenspan, nazywany „Maestro” (jego przydomek został unieśmiertelniony tytułem biografii napisanej przez słynnego z ujawnienia afery Watergate Boba Woodwarda). Miał on niemal alchemiczne zdolności zarządzania ciągłym boorem ekonomicznym bez nakręcania inflacji czy szukania kłopotów finansowych.

W połowie pierwszej dekady XXI wieku reszta świata w końcu zaczęła odczuwać „cud” wzrostu Chin w ciągu poprzedniego dwudziestolecia. Na początku reform w 1978 roku chińska gospodarka stanowiła ledwie 2,5 procent światowej⁶⁴. Miała na resztę świata wpływ minimalny – jej udział w globalnym eksporcie (dóbr) wynosił tylko 0,8 procenta⁶⁵. W 2007 liczby te wzrosły odpowiednio do 6 i 8,7 procenta⁶⁶. Kraj ten, o względnie niewielkich zasobach bogactw naturalnych, rozwijający się w szalonym tempie, zaczął wysysać żywność, minerały i paliwo z reszty świata, więc skutki jego rosnącego znaczenia dało się odczuć coraz silniej.

Pobudziło to eksporterów surowców z Afryki i Ameryki Łacińskiej, wreszcie pozwalając ich gospodarkom na nadrobienie części strat z lat 80. i 90. XX wieku. Chiny stały się również głównym pożyczkodawcą i inwestorem w niektórych krajach afrykańskich, dając im pewne oparcie w negocjacjach z instytucjami z Bretton Woods i tradycyjnymi dostawcami pomocy – USA i krajami europejskimi. W tym okresie w kilku krajach latynoamerykańskich zaobserwowano również odwrót od polityki neoliberalnej, która tak źle im się przysłużyła. Brazylia (Lula), Boliwia (Morales), Wenezuela (Chávez), Argentyna (Kirchner), Ekwador (Correa) i Urugwaj (Vázquez) to najślynniejsze przykłady.

Rysa na ścianie. Globalny kryzys finansowy z 2008 roku

Na początku 2007 roku bili na alarm ci, których martwiło (nie)splacanie kredytów mieszkaniowych, eufemistycznie określanych słowem *subprime* (czytaj: „takie, które mają duże szanse na niesplacenie”), udzielonych przez amerykańskie instytucje finansowe podczas poprzedzającego ten okres boomu na rynku nieruchomości. Ludziom bez stałych dochodów i z burzliwą historią kredytową pożyczano więcej pieniędzy, niż byli w stanie spłacić, zakładając, że ceny domów będą wciąż rosły. Sądzono, że gdyby doszło do najgorszego, będą oni w stanie spłacić długi, sprzedając swoje domy. Poza tym tysiące, a może nawet setki tysięcy tych kredytów mieszkaniowych o podwyższonym ryzyku stanowiły część złożonych produktów finansowych, takich jak MBS i CDO (na tym etapie nie musimy wiedzieć, co to – wyjaśnię to szczegółowo w [rozdziale 8](#)), i sprzedawano je jako aktywa o niskim ryzyku. Zakładano bowiem, że prawdopodobieństwo popadnięcia w kłopoty wielkiej liczby pożyczkobiorców musi być

znacznie niższe niż w przypadku pojedynczych osób.

Początkowo szacowano, że problematyczne kredyty hipoteczne w USA były warte 50–100 miliardów dolarów – to niemała suma, ale taka, którą jeszcze da się łatwo wchłonąć do systemu (a przynajmniej wielu tak wówczas twierdziło). Kryzys wybuchł jednak na dobre latem 2008 roku, gdy zbankrutowały banki inwestycyjne Bear Stearns, a następnie Lehman Brothers. Świat ogarnęła ogromna panika finansowa. Ujawniono, że nawet niektóre z najbardziej szacownych nazwisk sektora finansów popadły w wielkie kłopoty na skutek wytworzenia i zakupu ogromnych ilości wątpliwych złożonych produktów finansowych.

„Keynesowska wiosna” i powrót ortodoksji wolnorynkowej ze zdwojoną siłą

Pierwsze reakcje największych gospodarek bardzo różniły się od tego, co nastąpiło po wielkim kryzysie. Prowadzono keynesowską politykę makroekonomiczną, pozwalając na powstanie ogromnych deficytów budżetowych – chociażby nie tnąc wydatków odpowiednio do spadających dochodów z podatków, a w niektórych przypadkach podnosząc wydatki rządowe (najbardziej ofensywnie podeszły do tego Chiny). Wielkie instytucje finansowe (na przykład Royal Bank of Scotland – Królewski Bank Szkocji w Wielkiej Brytanii) i firmy przemysłowe (na przykład GM i Chrysler w USA) musiały zostać wykupione za publiczne pieniądze. Banki centralne obcięły stopy procentowe do najniższych poziomów w historii – na przykład Bank Anglii wprowadził najniższe stopy od dnia swojego powołania w 1694 roku. Gdy już nie mogły one dalej ciąć stóp, zastosowały coś, co nazywa się **ilościowe luzowanie** (ang. *quantitative easing*, QE). Polega to w zasadzie na tym, że bank centralny wytwarza pieniądze z niczego i wpuszcza je w obieg gospodarczy, głównie dokonując zakupu obligacji rządowych.

Wkrótce jednak wolnorynkowa ortodoksja powróciła ze zdwojoną siłą. Punktem zwrotnym był maj 2010 roku. Wybór koalicji rządowej z konserwatystami na czele w Wielkiej Brytanii i narzucenie pakietu pomocowego strefy euro w Grecji sygnalizowały w tamtych miesiącach powrót starej doktryny zrównoważonego budżetu. Tak zwanym gospodarkom z grupy PIGS (Portugalia, Włochy, Irlandia, Grecja i Hiszpania) oraz Wielkiej Brytanii narzucono **budżety oszczędnościowe** z radykalnym cięciem wydatków. Sukces republikanów w USA, którym udało się sprawić, by rząd Obamy zaakceptował program ogromnych cięć w wydatkach w 2011 roku, oraz potwierdzenie antydeficytowego przechyłu krajów europejskiego rdzenia popchnęły sprawy jeszcze dalej w tym kierunku. We wszystkich tych państwach, a zwłaszcza w Wielkiej Brytanii, prawica posługuje się argumentem o konieczności równoważenia budżetu wręcz jako wymówką dla znaczącego okrojenia państwa socjalnego, którego ograniczenia chciała od zawsze.

Skutki. Stracona dekada?

Kryzys z 2008 roku przyniósł drastyczne skutki, a jego końca wciąż nie widać. Cztery lata po jego wybuchu, pod koniec 2012 roku, produkcja na głowę mieszkańca w dwudziestu dwóch z dwudziestu czterech państw członkowskich OECD (for Economic Co-operation and Development, Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju), klubu bogatych państw (i garstki członków – krajów rozwijających się) z siedzibą w Paryżu jest niższa niż w 2007⁶⁷. PKB *per capita* w 2012 roku, uwzględnivszy efekt inflacji, wynosiło 26 procent mniej niż w 2007 roku w Grecji, 12 procent mniej w Irlandii, 7 procent w Hiszpanii i 6 w Wielkiej Brytanii. Nawet w USA, o których mówiło się, że lepiej niż inne kraje poradziły sobie z wychodzeniem z kryzysu, dochód na głowę mieszkańca w 2012 roku wciąż plasował się na poziomie 1,4 procenta niższym niż w 2007 roku⁶⁸.

W wielu krajach, które przyjęły budżety oszczędnościowe, widoki na ożywienie gospodarcze są słabe. Problem polega na tym, że radykalne cięcie wydatków rządowych w gospodarce znajdującej się w stagnacji (lub wręcz kurczącej się) powstrzymuje ożywienie. Obserwowaliśmy to już podczas wielkiego kryzysu. Może minąć sporo czasu, zanim wiele z tych krajów wróci do stanu z 2007 roku. Bardzo możliwe, że znajdują się właśnie w środku „straconej dekady”, co było już doświadczeniem Japonii (w latach 90.) i Ameryki Łacińskiej (w latach 80. XX wieku).

Szacuje się, że kryzys pozbawił pracy 80 milionów ludzi na całym świecie. W Hiszpanii i Grecji bezrobocie wystrzeliło z około 8 procent przed kryzysem do odpowiednio 26 i 28 procent latem 2013 roku. Bezrobocie młodych znacznie przekracza w tych krajach 55 procent. Nawet tam, gdzie problem bezrobocia jest „łagodniejszy”, na przykład w USA i Wielkiej Brytanii, jego stopa w najgorszych momentach sięgała 8–10 procent.

Trochę za późno? Widoki na reformę

Mimo ogromnej skali kryzysu nikomu nie spieszyło się z reformami. Chociaż przyczyny załamania tkwią w zbytnej liberalizacji na rynku finansowym, to finansowe reformy są raczej łagodne i wprowadzane bardzo powoli (zostały rozciągnięte na kilka lat, podczas gdy znacznie ostrzejsze reformy Nowego Ładu dawały amerykańskim bankom ledwie rok na przystosowanie). Istnieją całe obszary finansów, takie jak handel nadmiernie złożonymi produktami finansowymi, w których nie wprowadzono nawet takich łagodnych i powolnych reform.

Oczywiście, trend ten można odwrócić. W końcu w pokryzysowych USA i Szwecji reformy pojawiły się dopiero kilka lat po spowolnieniu gospodarczym i trudnościach. Wyborcy w Holandii, Francji i Grecji rzeczywiście zdecydowali o odsunięciu partii prooszczędnościowych od władzy latem 2012 roku. Włosi zrobili podobnie w 2013 roku. UE wprowadziła pewne regulacje finansowe, których stanowczość zaskoczyła większość ludzi (na przykład podatek od transakcji finansowych, ograniczenie wysokości premii w sektorze finansów). Szwajcaria, często uznawana za azyl dla superbogaczy, w 2013 roku przyjęła ustawę zapobiegającą pokaźnym wynagrodzeniom dla najwyższych menadżerów, którzy uzyskują słabe wyniki. Choć w zakresie reformy finansów wciąż do zrobienia jest znacznie więcej, wprowadzenie takich zmian przed kryzysem uznano by za niemożliwe.

LEKTURY UZUPEŁNIAJĄCE

P. Bairoch, *Economics and World History: Myths and Paradoxes*, University of Chicago Press, Chicago 1995.

H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem, London 2002.

B. Eichengreen, *The European Economy since 1945: Coordinated Capitalism and Beyond*, Princeton University Press, Princeton, New York 2007.

A. Glyn, *Capitalism Unleashed*, Oxford University Press, Oxford 2007.

D. Landes, *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge University Press, Cambridge 2003.

A. Maddison, *Contours of the World Economy, 1–2030 AD: Essays in Macroeconomic History*, Oxford University Press, Oxford 2007.

D. Nayyar, *Catch Up: Developing Countries in the World Economy*, Oxford

University Press, Oxford 2013.

S. Marglin, J. Schor (ed.), *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*, Clarendon, Oxford 1990.

NIECH ZAKWITNIE STO KWIATÓW JAK „UPRAWIAĆ” EKONOMIĘ

Klienci mogą sobie zażyczyć samochód w każdym kolorze, byle by był to czarny.

HENRY FORD

Niech zakwitnie sto kwiatów, niech współzawodniczy sto szkół!

MAO ZEDONG

„JEDEN PIERŚCIEŃ, BY WSZYSTKIMI RZĄDZIĆ”? RÓŻNORODNOŚĆ PODEJŚĆ EKONOMICZNYCH

W przeciwieństwie do tego, co chciałaby wam wmówić większość ekonomistów, nie ma jednej ekonomii – neoklasycznej. W tym rozdziale przedstawię aż dziewięć różnych jej rodzajów czy też szkół, jak często się o nich mówi⁶⁹.

Te szkoły nie są nieprzejednanymi wrogami, granice między nimi są właściwie rozmyte⁷⁰. Należy jednak dostrzec, że istnieją różne sposoby konceptualizacji i wyjaśniania gospodarki czy też uprawiania ekonomii, jeśli wolisz. I żadna z tych szkół nie może rościć sobie prawa do wyższości nad innymi, a tym bardziej – do monopolu na prawdę.

Jednym z powodów jest sama natura teorii. Wszystkie, włącznie z teoriami nauk przyrodniczych takich jak fizyka, zawierają abstrakcję, a więc nie potrafią uchwycić wszystkich aspektów złożoności rzeczywistego świata⁷¹. To oznacza, że żadna teoria nie nadaje się do wyjaśnienia wszystkiego. Każda ma swoje mocne i słabe strony, w zależności od tego, co uwypukla, a co lekceważy, jak konceptualizuje różne rzeczy i w jaki sposób analizuje relacje między nimi. Nie ma czegoś takiego jak jeden koncept, który może wyjaśnić wszystko lepiej niż inne – „jeden, by wszystkimi rządzić”⁷² – jeśli jesteś fanem *Władcy pierścieni*.

Dochodzi do tego fakt, że – w odróżnieniu od przedmiotu badań nauk przyrodniczych – jednostki ludzkie mają własną wolną wolę i wyobraźnię. Nie reagują po prostu na uwarunkowania zewnętrzne. Próbuje, i często im się udaje, zmieniać same warunki, wyobrażając sobie utopię, przekonując innych i organizując społeczeństwo w odmienny sposób. Jak elokwentnie ujął to kiedyś Karol Marks, człowiek tworzy własną historię⁷³. Każda dziedzina badająca ludzkie jednostki, w tym ekonomia, musi zachować pokorę co do granic swoich predyspozycji do przewidywania przyszłości.

Co więcej, w odróżnieniu od nauk przyrodniczych ekonomia wiąże się z wydawaniem sądów wartościujących, mimo że wielu ekonomistów neoklasycznych powiedziałoby ci, że uprawiają naukę p o z b a w i o n ą w a r t o ś c i o w a n i a. Jak pokażę w kolejnych rozdziałach, za technicznymi koncepcjami i suchymi liczbami kryje się cały szereg sądów wartościujących: czym jest dobre życie; jak powinno się traktować poglądy mniejszości; jak definiować społeczny postęp i jakie są moralnie akceptowalne sposoby osiągnięcia „większego dobra” niezależnie od jego definicji⁷⁴. Nawet jeśli jedna z teorii jest bardziej „słuszna” z jakiegoś politycznego czy etycznego punktu widzenia, to z innego taka być nie musi.

KOKTAJLE CZY BAREK Z ALKOHOLAMI?

JAK CZYTAĆ TEN ROZDZIAŁ?

Choć istnieje ważny powód, by czytelnik dowiedział się o różnych szkołach ekonomii, rozumiem, że będąc nagle poproszony o spróbowanie dziewięciu różnych smaków lodów, możesz czuć się przytłoczony, jeśli dotąd myślałeś, że istnieje tylko czysta wanilia.

Choć bardzo upraszcam sprawy, czytelnikom ta dyskusja i tak może wydać się zbyt skomplikowana. Aby pomóc, na wstępie prezentuję każdą ze szkół w jednozdaniowym streszczeniu. Są one oczywiście znacznym uproszczeniem, ale przynajmniej pomogą ci pokonać pierwszy strach, że oto masz wejść na teren nowego miasta bez mapy, czy też raczej – bez smartfona.

Nawet ci, którzy chcą dowiedzieć się czegoś o więcej niż jednej szkole, być może myślą, że dziewięć to o sześć czy siedem za dużo. Zgadzam się. Tym osobom proponuję w tabelce poniżej kilka „koktajli” zmieszanych z dwóch–czterech różnych szkół, z których każda dobrze analizuje poszczególne kwestie. Niektóre z tych koktajli, takie jak CMSI czy CK będą jak krwawa Mary, z dużą ilością sosu tabasco, gdy weźmie się pod uwagę istniejące między nimi nieporozumienia. Inne, jak MDKI czy CMDS, mogą smakować jak Planter’s Punch, w którym różne smaki wzajemnie się uzupełniają.

Mam nadzieję, że posmakowawszy jednego czy dwóch z tych koktajli poczujesz wręcz chęć spróbowania całej oferty barku z drinkami. Nawet jeśli nie chcesz iść do końca, smak jednej lub dwóch teorii pokaże ci, że istnieje więcej niż jeden sposób uprawiania ekonomii.

KOKTAJLE EKONOMICZNE

Składniki: A, B, C, D, I, K, M, N i S – inaczej austriacka, behawiorystyczna, klasyczna, rozwoju, instytucjonalna, keynesowska, marksowska, neoklasyczna i schumpeterowska.

- Aby poznać rozbieżne poglądy na żywotność i zdolność przetrwania kapitalizmu, weź CMSI.
- Aby odkryć różne sposoby konceptualizacji jednostki, spróbuj NAB.
- Jeśli chcesz się dowiedzieć, jak teorie ujmują grupy, a zwłaszcza klasy, skosztuj CMKI.
- Aby zrozumieć systemy ekonomiczne, a nie tylko ich części składowe, weź MDKI.
- Jeśli najbardziej lubisz badać interakcje jednostek i społeczeństwa, łyknij MDKI.
- Różnych sposobów obrony wolnego rynku poszukaj w CAN.
- Jeśli chcesz się dowiedzieć, dlaczego czasem potrzebujemy interwencji rządu, weź NDK.
- Aby nauczyć się, że w ekonomii chodzi o wiele więcej niż tylko o rynki, spróbuj MIB.
- Aby zbadać, jak rozwijają się technologie i rośnie produktywność, weź CMDS.
- Jeśli chcesz się dowiedzieć, dlaczego istnieją korporacje i jak one funkcjonują, najlepsza będzie SIB.
- Debaty odnośnie do bezrobocia i recesji odnajdziesz w CK.

Ostrzeżenie: pod żadnym względem nie pić tylko jednego składnika – potwierdzony skutek w postaci widzenia tunelowego i arogancji, możliwa również śmierć mózgu.

SZKOŁA KLASYCZNA

PODSUMOWANIE: RYNEK Z POMOCĄ KONKURENCJI
PODTRZYMUJE CZUJNOŚĆ WSZYSTKICH PRODUCENTÓW, WIĘC
SIĘ NIE WTRĄCAJ.

Dziś szkoła neoklasyczna dominuje. Jak się domyślasz, przed ekonomią neoklasyczną była klasyczna, której ta pierwsza jest rzekomo spadkobiercą (choć równie dobrze może być nią szkoła marksowska, co wyjaśnię później).

Klasyczna szkoła ekonomii – albo raczej klasyczna szkoła ekonomii politycznej, jak wówczas nazywano tę dziedzinę – pojawiła się pod koniec XVIII wieku i dominowała prawie do końca XIX wieku. Jej założycielem jest Adam Smith (1723–1790), o którym już mówiliśmy. Jego idee zostały rozwinięte na początku XIX stulecia przez trzy osoby żyjące prawie w tym samym czasie: Davida Ricardo (1772–1823), Jean-Baptiste Saja (1767–1832) i Thomasa Roberta Malthusa (1766–1834).

Główne argumenty szkoły klasycznej: niewidzialna ręka, prawo Saja i wolny handel

Zgodnie ze szkołą klasyczną dążenie do zaspokojenia własnych interesów przez pojedynczych aktorów ekonomicznych prowadzi do powstania społecznie korzystnych skutków w postaci maksymalnej wielkości krajowego bogactwa. To siła konkurencji na rynku umożliwia osiągnięcie tego paradoksalnego efektu. Próbuąc osiągnąć zyski, producenci starają się zapewnić podaż tańszych i lepszych rzeczy, a w końcu wytwarzają swoje produkty najniższym możliwym kosztem, maksymalizując w ten sposób produkt krajowy. Idea ta jest znana jako **niewidzialna ręka**, chyba najbardziej wpływowa z metafor w ekonomii, choć Smith w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* posłużył się nią tylko raz i nie przypisał jej ważnej roli w swojej teorii⁷⁵.

Większość ekonomistów klasycznych wierzyła w tak zwane prawo Saja, które mówi, że podaż kreuje własny popyt. Tok jego myślenia był następujący: każda działalność gospodarcza kreuje dochody (płace, zyski i tak dalej) warte tyle, co jej produkcja. Dlatego, jak się twierdzi, niemożliwa jest recesja spowodowana niedostatkiem popytu. Recesja musi być wywołana czynnikami zewnętrznymi, na przykład wojną czy upadkiem jednego z większych banków. Skoro rynek nie mógł naturalnie doprowadzić do recesji, to każda próba sprzeciwienia się jej ze strony rządu, powiedzmy przez celowe wydatki, które zwiększają deficyt, została potępiona jako zakłócanie naturalnego porządku. Oznacza to, że w czasach ekonomii klasycznej recesje, które można było przetrwać lub załagodzić, bywały przedłużane.

Szkoła klasyczna odrzucała wszelkie próby ograniczenia wolnego rynku przez rząd, powiedzmy za pomocą protekcjonizmu i regulacji. Ricardo wypracował nową teorię handlu międzynarodowego, znaną jako **teoria przewagi komparatywnej**, która jeszcze bardziej wzmocniła argument na rzecz wolnego handlu. Pokazała ona, że – przy pewnych założeniach – nawet jeśli jakiś kraj nie może produkować czegoś taniej niż inny, wolny handel między nimi pozwoli obu zmaksymalizować produkcję. Mogą to osiągnąć, specjalizując się w produkcji i eksportując dobra, w wytwarzaniu których mają przewagę komparatywną te z największą relatywną przewagą kosztową w przypadku bardziej efektywnego kraju i te ze względnie najniższym upośledzeniem kosztowym w przypadku kraju mniej efektywnego⁷⁶.

Szkoła klasyczna postrzegała gospodarkę kapitalistyczną jako coś złożonego z „trzech klas we wspólnocie”, jak ujął to Ricardo – to znaczy kapitalistów, robotników i właścicieli ziemskich. Szkoła ta (w szczególności Ricardo) podkreślała, że w długim okresie w interesie wszystkich jest, by największa część dochodu narodowego (to znaczy zyski) szła w ręce klasy kapitalistycznej, ponieważ to jedyna grupa, która inwestuje i wytwarza wzrost gospodarczy. Klasa robotnicza jest zbyt biedna, żeby oszczędzać i inwestować, natomiast klasa właścicieli ziemskich wykorzystuje

swój dochód (czynsze) na „bezproduktywną” konsumpcję luksusową, jak zatrudnianie służących. Według Ricardo i jego uczniów rosnąca populacja Wielkiej Brytanii zmuszała do uprawiania ziemi coraz niższej jakości przy jednoczesnym stałym podnoszeniu czynszów za lepszej jakości, już uprawianą ziemię. Oznaczało to, że poziom zysków stopniowo spadał, zagrażając inwestycjom i wzrostowi. Zaleceniem Ricardo było zniesienie ochrony producentów zbóż (zwanej wówczas w Wielkiej Brytanii ustawami zbożowymi) i import tańszej żywności z krajów, w których wciąż była dostępna wysokiej jakości ziemia, tak by można było zwiększyć udział przeznaczony na zyski, a zarazem zdolność gospodarki do wzrostu.

Analiza klasowa i przewaga komparatywna.

Znaczenie szkoły klasycznej współcześnie

Mimo że to stara teoria i niewielu ją dziś wyznaje, szkoła klasyczna w naszych czasach wciąż ma znaczenie.

Pojmowanie gospodarki jako złożonej z klas, a nie jednostek, pozwala nam dostrzec, jak silnie na zachowanie jednostki wpływa jej miejsce w systemie produkcji. Fakt, że firmy marketingowe wciąż wykorzystują kategorie klasowe przy nakreślaniu swoich strategii, wskazuje, że wciąż mają one znaczenie, mimo że większość ekonomistów nie posługuje się tą koncepcją lub wręcz zaprzecza jej istnieniu.

Koncepcja komparatywnej przewagi Ricardo, choć ma oczywiste ograniczenia jako teoria statyczna, zakładająca, że technologie w danym kraju są dane, i tak pozostaje jedną z najlepszych teorii handlu międzynarodowego. Jest bardziej realistyczna niż wersja neoklasyczna znana jako teoria Heckschera–Ohlina–Samuelsona (dalej jako HOS), dziś dominująca⁷⁷. W HOS zakłada się, że wszystkie kraje pod względem technologicznym i organizacyjnym są w stanie wyprodukować wszystko. Decydują się na specjalizację w różnych produktach tylko dlatego, że wykorzystują różne kombinacje kapitału i pracy, względnie różne zasoby w różnych krajach. Założenie to prowadzi do nierealistycznych wniosków: Gwatemala nie produkuje BMW nie dlatego, że nie może, ale dlatego, że to nieekonomiczne, ponieważ ich wytworzenie wymaga dużych nakładów kapitału i małych nakładów pracy, podczas gdy kraj ten dysponuje dużymi zasobami pracy i małą ilością kapitału.

Czasem się myli, czasem jest przestarzała. Słabe strony szkoły klasycznej

Niektóre z teorii szkoły klasycznej były po prostu błędne. Jej przywiązanie do prawa Saya sprawiło, że nie była zdolna radzić sobie z prawami **makroekonomicznymi** (czyli takimi, które wiążą się z ogólnym stanem gospodarki, jak recesja albo bezrobocie). Jej teoria rynku na poziomie **mikroekonomicznym** (to znaczy na poziomie indywidualnych aktorów gospodarczych) również miała wiele słabych punktów. Nie dysponowała teoretycznymi narzędziami wyjaśnienia, dlaczego nieograniczona konkurencja na rynku nie musi powodować społecznie pożądaných efektów.

Niektóre teorie klasyczne, nawet jeśli nie są błędne w sensie logicznym, mają ograniczoną zdolność zastosowania współcześnie, ponieważ zostały nakreślone dla świata innego niż nasz. Wiele z „żelaznych praw” klasycznej ekonomii okazało się wcale niezelaznymi. Ekonomiści klasyczni sądzili na przykład, że presja wzrostu populacji doprowadzi do wzrostu czynszów i ograniczy zyski z przemysłu do takiego stopnia, że mogą zniknąć inwestycje, ponieważ nie wiedzieli i nie mogli wiedzieć, jak bardzo rozwiną się technologie produkcji żywności i kontroli urodzin.

SZKOŁA NEOKLASYCZNA

PODSUMOWANIE: JEDNOSTKI WIEDZĄ, CO ROBIĄ, WIĘC ZOSTAW JE W SPOKOJU – Z WYJĄTKIEM SYTUACJI, GDY RYNKI DZIAŁAJĄ WADLIWIE.

Szkoła neoklasyczna wyrosła w latach 70. XIX wieku na pracach Williama Jevonsa (1835–1882) i Leona Walrasa (1834–1910). Umocniła swą pozycję dzięki publikacji książki Alfreda Marshalla *Zasady ekonomiki* w 1890 roku.

Mniej więcej w jego czasach ekonomistom neoklasycznym udało się zmienić nazwę dyscypliny z tradycyjnej *e k o n o m i i p o l i t y c z n e j* [*political economy*] na *e k o n o m i ę* [*economics*]. Sygnalizowało to pragnienie szkoły neoklasycznej, by jej analiza stała się czystą nauką pozbawioną wymiaru politycznego (a więc i etycznego), który wymagał subiektywnego wartościowania.

Czynniki popytowe, jednostki i wymiana. Różnice w stosunku do szkoły klasycznej

Szkoła neoklasyczna uznawała się za intelektualną spadkobierczynię szkoły klasycznej, jednak jednocześnie czuła się wystarczająco od niej odmienna, by dodać sobie przedrostek „neo”. Przedstawiam podstawowe różnice.

Podkreślała ona znaczenie uwarunkowania popytu (wywiedzonego z subiektywnej oceny produktu przez konsumentów) dla określenia wartości jakiegoś dobra. Klasyczni ekonomiści wierzyli, że wartość produktu określają warunki podaży, to znaczy koszty jego wytworzenia. Koszt ten to czas pracy potrzebny na produkcję – znane jest to pod nazwą **laborystycznej teorii wartości**. Ekonomiści neoklasyczni podkreślali, że wartość (którą nazywali ceną) produktu zależy również od tego, jak ją oceniają potencjalni konsumenci; to, że coś jest trudne do wyprodukowania, nie znaczy jeszcze, że ma większą wartość. Marshall udoskonalił ten argument, twierdząc, że gdy nie da się zmienić podaży, dla określenia cen w krótkim okresie bardziej istotne są uwarunkowania popytu, natomiast uwarunkowania podaży mają większe znaczenie w dłuższym okresie, gdy można dokonać większych inwestycji (dezinwestycji), aby wyprodukować więcej (mniej) czegoś, na co jest większy (mniejszy) popyt.

Szkoła ta pojmowała gospodarkę jako zbiór racjonalnych i egoistycznych jednostek, a nie różnych klas, jak czyniła to szkoła klasyczna. Jednostki w wyobrażeniu neoklasycznej ekonomii to istoty jednowymiarowe – „maszyny przyjemności”, jak je nazywano, poświęcające się maksymalizowaniu przyjemności (**użyteczności**) i minimalizowaniu bólu (**bezużyteczności**), zazwyczaj w wąsko pojętych kategoriach materialnych. W znaczący sposób ogranicza to moc wyjaśniania ekonomii neoklasycznej, co pokażę w [rozdziale 5⁷⁸](#).

Szkoła neoklasyczna przeniosła punkt ciężkości ekonomii z produkcji na konsumpcję i wymianę. Według szkoły klasycznej, zwłaszcza Adama Smitha, w sercu systemu gospodarczego leżała produkcja. Jak widzieliśmy w [rozdziale 2](#), Smitha bardzo interesowało to, jak zmiany w organizacji produkcji wpływają na przemiany w gospodarce. W historii, tak jak on ją pojmował, społeczeństwa rozwijały się etapami w zależności od dominującej formy produkcji – łowiectwa, pasterstwa, rolnictwa i handlu (idee te rozwinął Karol Marks, o czym powiem poniżej). Natomiast w ekonomii neoklasycznej system gospodarczy pojmuje się jako sieć wymiany napędzanej przez „suwerennych” konsumentów. Teoretycy nie skupiają się zbyt nad tym, jak są zorganizowane i jak zmieniają się procesy produkcji.

Interesowne jednostki i rynki dążące do równowagi. Podobieństwa ze szkołą klasyczną

Szkoła neoklasyczna odziedziczyła po klasycznej dwie główne idee, które rozwinęła. Pierwsza to twierdzenie, że aktorzy gospodarczy kierują się własnym interesem, ale konkurencja na rynku zapewnia, że ich działania kolektywnie produkują społecznie dobry efekt. Druga to przekonanie, że rynki same dążą do równowagi. Wniosek płynie z tego taki, jak w ekonomii klasycznej – że kapitalizm czy raczej gospodarka rynkowa (jak woli nazywać go ta szkoła) to system, który najlepiej zostawić w spokoju, ponieważ ma on tendencję do powracania do równowagi.

Leseferystyczne konkluzje szkoły neoklasycznej zostały wsparte rozwiniętą na początku XX wieku teorią, która miała pozwolić obiektywnie oceniać postęp społeczny. Vilfredo Pareto (1848–1923) twierdził, że jeśli szanujemy prawa każdej suwerennej jednostki, powinniśmy uznawać społeczną zmianę za postęp tylko wtedy, gdy poprawia ona sytuację jednych ludzi bez pogarszania sytuacji innych. Nie powinno już zatem dochodzić do poświęcania jednostek w imię „większego dobra”. Ta idea znana jest jako **kryterium Pareta** i stanowi podstawę wszelkich ocen postępów społecznych w dzisiejszej ekonomii neoklasycznej⁷⁹. Niestety w prawdziwym życiu niewiele jest zmian, które nikomu nie szkodzą. Kryterium Pareta staje się w efekcie receptą na *status quo* i niech się dzieje, co chce – *laissez faire*. Przyjęcie go przydało więc szkole neoklasycznej olbrzymich konserwatywnych inklinacji.

Rewolucja antywolnorynkowa. Zawodność rynku

Dwa wydarzenia w rozwoju teorii w latach 20. i 30. XX wieku przerwały rzekomo nierozzerwalne więzy między ekonomią neoklasyczną a wsparciem polityki wolnorynkowej. Później zrównywanie ekonomii neoklasycznej z wolnorynkową nie było już możliwe, choć niektórzy wciąż popełniają ten błąd.

Bardziej doniosłym wydarzeniem były narodziny ekonomii dobrobytu, inaczej – podejścia **zawodności rynku** wypracowanego przez profesora z Cambridge Arthura Pigou w latach 20. XX wieku. Twierdził on, że zdarzają się sytuacje, gdy ceny rynkowe nie odzwierciedlają prawdziwych społecznych kosztów i korzyści. Na przykład jakaś fabryka może zanieczyszczać powietrze i wodę, bo nie mają one cen rynkowych, a zatem może traktować je jak dobra darmowe. Jednak na skutek takiej „nadprodukcji” zanieczyszczenia środowisko ulega degradacji, na czym cierpi społeczeństwo.

Problem polega na tym, że skutki działań gospodarczych czasem nie są wyceniane na rynku, dlatego nie zostają odzwierciedlone również w decyzjach gospodarczych – nazywamy to **efektami zewnętrznymi**. W tym przypadku byłoby uzasadnione, żeby fabrykę produkującą **negatywne efekty zewnętrzne** rząd zmusił, by mniej zanieczyszczała środowisko, za pomocą podatków lub innych regulacji (na przykład grzywnien za nadmierne wydalenie ścieków).

I odwrotnie, mogą istnieć działania, które mają **pozytywny efekt zewnętrzny** – na przykład badania i rozwój (R&D) prowadzone przez jakąś firmę. Rozwijając wiedzę, którą mogą wykorzystać inni, R&D wytwarzają więcej wartości niż tylko wzbogacenie firmy. W tym wypadku byłoby uzasadnione, gdyby rząd płacił subsydia wszystkim prowadzącym R&D, by było ich więcej. Jak pokażę w [rozdziale 11](#), do efektów zewnętrznych Pigou dołączono potem inne typy zawodności rynku.

Mniejszą, choć też ważną, zmianę wprowadzono w latach 30. XX wieku, a była nią **zasada kompensacji**. Zgodnie z nią zmianę można ocenić jako postęp społeczny, nawet jeśli nie spełnia

kryterium Pareta (niektórzy na niej tracą), jeśli całkowity zysk tych, którzy zyskują, jest wystarczająco duży, by zrekompensować straty przegranym i by jeszcze coś zostało. Dopuszczając wsparcie zmiany, która niektórym ludziom szkodzi (ale może w pełni to zrekompensować), zasada kompensacji pozwoliła neoklasycznym ekonomistom uniknąć ultrakonserwatyizmu obecnego w kryterium Pareta. Oczywiście problem polega na tym, że w rzeczywistości rzadko do tej kompensacji dochodzi⁸⁰.

Kontrrewolucja. Renesans poglądu wolnorynkowego

Po tych modyfikacjach trwanie przy polityce wolnorynkowej nie miało już dla szkoły neoklasycznej sensu. W latach 1930–1970 wielu ekonomistów neoklasycznych rzeczywiście **n i e b y ł o** ekonomistami wolnorynkowymi. Aktualny stan rzeczy, w którym przeważająca większość ekonomistów neoklasycznych ma skłonności wolnorynkowe, wziął się raczej ze zmiany ideologii politycznej w latach 80., a nie z braku czy słabej jakości teorii w ramach ekonomii neoklasycznej identyfikującej granice wolnego rynku w ramach ekonomii neoklasycznej. Jeśli już, to arsenał ekonomistów neoklasycznych odrzucających politykę wolnorynkową był rozszerzany od lat 80. dzięki rozwinięciu **ekonomii informacji** przez Josepha Stiglitz, George'a Akerlofa i Michaela Spence'a. Ekonomia informacji wyjaśnia, dlaczego **asymetryczna informacja** – sytuacja, w której jedna ze stron wymiany rynkowej wie coś, czego nie wie druga – powoduje zawodności rynku lub nawet zupełnie go eliminuje⁸¹.

Jednak od tamtego czasu wielu ekonomistów neoklasycznych wypracowało teorie, które posuwają się do zaprzeczania, że rynek może być zawodny (na przykład teoria „racjonalnych oczekiwań” w makroekonomii albo „hipoteza o efektywności rynku” w ekonomii finansów). W gruncie rzeczy twierdzą one, że ludzie wiedzą, co robią, dlatego rząd powinien zostawić ich w spokoju – czy też, ujmując to w pojęciach technicznych – aktorzy gospodarczy są racjonalni, a zatem wyniki działania rynku są efektywne. Jednocześnie rozwinięto argument o **zawodności rządu**, twierdząc, że sama zawodność rynku nie może uzasadniać interwencji rządu, ponieważ rządy zawodzą jeszcze bardziej niż rynki (zob. więcej na ten temat w [rozdziale 11](#)).

Precyzja i wszechstronność. Mocne strony szkoły neoklasycznej

Szkoła neoklasyczna ma pewne unikalne mocne strony. Jej konsekwentne rozbieranie zjawisk na części pierwsze do poziomu jednostki gwarantuje jej wysoki stopień precyzji i logiczną jasność. Jest również wszechstronna. Prawdopodobnie bardzo trudno być „prawicowym” marksistą albo „lewicowym” przedstawicielem szkoły austriackiej, a jednak istnieje wielu „lewicowych” ekonomistów neoklasycznych, jak Joseph Stiglitz i Paul Krugman, oraz wielu „prawicowych”, na przykład James Buchanan i Gary Becker. Z lekką przesadą można powiedzieć, że przy odrobinie sprytu można by w ramach ekonomii neoklasycznej uzasadnić każdą politykę rządu, strategię korporacyjną czy indywidualne działanie.

Nierealne jednostki, zbyt przywiązanie do „status quo” i lekceważenie produkcji.

Słabe strony szkoły neoklasycznej

Szkołę neoklasyczną krytykuje się za zbyt przywiązanie do tezy, że ludzie są samolubni i racjonalni. Od żołnierzy bezinteresownie przyjmujących kule w obronie towarzyszy po doskonale wykształconych bankierów i ekonomistów wierzących w bajkę o niekończącym się boomie finansowym (do 2008 roku) istnieje po prostu zbyt wiele dowodów przemawiających przeciw temu założeniu (więcej szczegółów – w [rozdziale 5](#)).

Ekonomia neoklasyczna zbyt łatwo akceptuje *status quo*. Analizując jednostkowe wybory,

przyjmuje istniejącą strukturę społeczną – dystrybucję pieniędzy i władzy, jeśli tak wolisz to ująć – za coś danego. To sprawia, że dostrzega tylko takie alternatywy, które są możliwe bez wprowadzenia podstawowych zmian społecznych. Na przykład wielu ekonomistów neoklasycznych, nawet „lewicowy” Paul Krugman, twierdzi, że nie powinniśmy krytykować niskopłatnych miejsc pracy w fabrykach w biednych krajach, bo alternatywą dla nich może być brak zatrudnienia. To prawda, j e ś l i przyjmujemy, że istniejąca struktura społeczno-gospodarcza jest dana. Kiedy jednak będziemy gotowi ją zmienić, dla tych niskopłatnych miejsc pracy znajdzie się wiele alternatywnych rozwiązań. Gdy wprowadza się nowe prawo pracy wspierające robotników, reformę rolną ograniczającą podaż taniej pracy dostępnej fabrykom (ponieważ więcej ludzi zostaje na wsi) czy politykę przemysłową prowadzącą do powstania miejsc pracy dla ludzi wysoko wykwalifikowanych, pracownicy mogą wybierać między nisko- a wysokopłatnymi miejscami pracy, a nie między niskopłatnymi a żadnymi.

Skupienie uwagi na wymianie i konsumpcji sprawia, że szkoła neoklasyczna lekceważy sferę produkcji – dużą (i według wielu innych szkół – najważniejszą) część gospodarki. Ronald Coase, instytucjonalista w ekonomii, w swoim wykładzie noblowskim w 1992 roku, odnosząc się do tej słabości, lekceważąco opisał ekonomię neoklasyczną jako teorię nadającą się jedynie do analizy „samotnych jednostek wymieniających się orzechami i jagodami na skraju lasu”.

SZKOŁA MARKSOWSKA

PODSUMOWANIE: KAPITALIZM JEST POTEŻNYM WEHIKULEM POSTĘPU GOSPODARCZEGO, ALE UPADNIE, GDYŻ NA PRZESZKODZIE DALSZEGO POSTĘPU STANIE WŁASNOŚĆ PRYWATNA.

Marksowska szkoła ekonomii wyłoniła się z prac Karola Marksa, napisanych w latach 40. i 60. XIX wieku, począwszy od *Manifestu komunistycznego* opublikowanego w 1848 roku (którego współautorem był Fryderyk Engels, 1820–1895, jego intelektualny partner i patron finansowy), a punkt kulminacyjny osiągnęła w momencie publikacji pierwszego tomu *Kapitału* w roku 1867⁸². Rozwijano ją w Niemczech i Austrii, a potem w Związku Radzieckim pod koniec XIX i na początku XX wieku⁸³. W niedalekiej przeszłości zajmowano się nią w USA i w Europie – w latach 60. i 70. XX wieku.

Teoria wartości opartej na pracy, klasa i produkcja. Szkoła marksowska jako prawdziwszy spadkobierca szkoły klasycznej

Jak już wspomniałem, szkoła marksowska odziedziczyła wiele po szkole klasycznej. Pod wieloma względami jest ona w i e r n i e j s z a klasycznej doktrynie niż jej samozwańczy spadkobierca, szkoła neoklasyczna. Przejęła ona laborystyczną teorię wartości, przez szkołę neoklasyczną zdecydowanie odrzuconą. Skupiła się też na produkcji, podczas gdy w centrum uwagi szkoły neoklasycznej stały konsumpcja i wymiana. Patrzyła na gospodarkę jako na złożoną z klas, a nie z jednostek – to kolejna kluczowa idea szkoły klasycznej odrzucona przez szkołę neoklasyczną.

Rozwijając szkołę klasyczną, Marks i jego następcy wymyślili rodzaj ekonomii bardzo różny od tej zaproponowanej przez jej przyrodną siostrę, szkołę neoklasyczną.

Produkcja w centrum ekonomii

Rozwijając perspektywę szkoły klasycznej z jej centralnym punktem produkcją, szkoła

marksistowska twierdziła (słowami Engelsa), że produkcja jest „podstawą każdego ustroju społecznego”. Z tej perspektywy każde społeczeństwo rozwija się w oparciu o ekonomiczną **bazę**, inaczej – **sposób produkcji**. Baza składa się z **sił wytwórczych** (jak technologie, maszyny, ludzkie zdolności) i **stosunków produkcji** (to prawa własności, stosunek pracy, podział pracy). Ponad bazą znajduje się **nadbudowa**: kultura, polityka i inne aspekty życia, wpływające z kolei na to, jak jest zarządzana gospodarka. W tym sensie Marks był pierwszym ekonomistą, który systematycznie zbadał rolę instytucji w gospodarce, co zapowiadało szkołę instytucjonalną.

Rozbudowując teorię „etapów rozwoju” Adama Smitha, szkoła marksowska uważała, że społeczeństwa ewoluują w serii historycznych stadiów, zdefiniowanych w kategoriach sposobu produkcji. Były to: pierwotny komunizm (wspólnoty „plemienne”); starożytny sposób produkcji (oparty na niewolnictwie, jak w Grecji i Rzymie); feudalizm (gdzie właściciele zarządzają półniewolnikami, inaczej – chłopami pańszczyźnianymi przywiązanymi do ziemi); kapitalizm; komunizm⁸⁴. Kapitalizm jest tu jedynie etapem poprzedzającym osiągnięcie ostatecznej fazy komunizmu. Uznanie historycznej natury problemów ekonomicznych znacząco kontrastuje z ujęciem szkoły neoklasycznej, która uważa, że „ekonomiczny” problem maksymalizacji użyteczności ma charakter uniwersalny – działa w przypadku Robinsona Crusoe na bezludnej wyspie, uczestników cotygodniowego targu w średniowiecznej Europie, samowystarczalnych rolników w Tanzanii oraz bogatego niemieckiego konsumenta w XXI wieku i kogokolwiek gdziekolwiek zechcesz.

Walka klas i systemowy upadek kapitalizmu

Szkoła marksowska przeniosła klasowe postrzeganie społeczeństwa szkoły klasycznej na inny poziom. Według niej konflikty klasowe stanowią główną siłę w procesie historycznym – pogląd ten został streszczony w deklaracji w *Manifeście komunistycznym*: „Historia wszystkich dotychczasowych społeczeństw jest historią walk klasowych”⁸⁵. Nie zgodzono się ponadto na traktowanie klasy robotniczej jako jednostki pasywnej, tak jak miało to miejsce w przypadku szkoły klasycznej. Przypisano jej w historii aktywną rolę do odegrania.

Ekonomiści klasyczni postrzegali robotników jako proste dusze, niezdolne nawet do kontrolowania swoich potrzeb biologicznych. Gdy tylko gospodarka się rozwija, gdy wzrasta popyt na pracę i rosną wynagrodzenia, robotnicy mają więcej dzieci. To oznacza więcej robotników, a w efekcie płace spadające znów do poziomu minimum niezbędnego do przetrwania. Przed nimi, jak wierzyli ci ekonomiści, tylko życie w nędzy, chyba że nauczą się powściągliwości i przestaną produkować tak wiele dzieci, na co szanse są marne – przypuszczali – wzięwszy pod uwagę ich prostą naturę robotników.

Marks patrzył na to zupełnie inaczej. Dla niego robotnicy nie stanowili znanej z ekonomii klasycznej bezsilnej, „bezludnej masy”, ale byli aktywnymi aktorami zmiany społecznej – „grabarzami kapitalizmu”, ja to ujął. Ich zdolności organizacyjne i dyscyplina wykuwały się w sztywnej fabrycznej hierarchii, która coraz bardziej się rozrastała i była coraz bardziej złożona.

Marks nie wierzył, że robotnicy będą mogli w dowolnym czasie rozpocząć rewolucję i obalić kapitalizm. Czas musi ku temu dojrzeć. Stanie się to tylko wtedy, gdy kapitalizm rozwinie się w odpowiednim stopniu, doprowadzając do coraz większych sprzeczności między technologicznymi wymogami systemu (siły wytwórcze) i jego instytucjonalną strukturą (stosunki produkcji).

Wraz z ciągłym rozwojem technologii napędzanym przez potrzebę kapitalistów, by inwestować i wprowadzać innowacje w celu zwycięstwa nad bezlitosną konkurencją, podział pracy staje się coraz bardziej „społeczny”, a firmy kapitalistyczne coraz bardziej zależą od siebie jako dostawcy i kupcy. Tworzy to wymóg coraz większej koordynacji między nimi, jednak własność prywatna środków produkcji bardzo to utrudnia, a może wręcz uniemożliwia. Skutkiem tego rośnie sprzeczność w systemie, w końcu doprowadzając do jego upadku. Kapitalizm ma być zastąpiony socjalizmem z urzędem centralnego planowania w pełni koordynującym działalność powiązanych przedsiębiorstw, które są kolektywną własnością wszystkich robotników.

Krytycznie wadliwe, a jednak użyteczne. Teorie firmy przedsiębiorstwa, pracy i postępu technologicznego

Szkoła marksowska ma wiele zasadniczych usterek. Przede wszystkim jej przepowiednia, że kapitalizm zawali się pod własnym ciężarem, nie spełniła się. Okazało się, że kapitalizm potrafi się reformować o wiele lepiej, niż ta szkoła zapowiadała. Jeśli socjalizm się pojawił, to w takich krajach, jak Rosja i Chiny, gdzie kapitalizm był ledwo rozwinięty, a nie w zaawansowanych gospodarkach kapitalistycznych, jak to przepowiadał Marks. Ponieważ myśl ta była tak silnie powiązana z projektem politycznym, to z czasem wielu jej zwolenników zaczęło ślepo wierzyć we wszystko, co powiedział Marks, lub, co gorsza, w radziecką interpretację jego idei. Upadek bloku socjalistycznego dowiódł, że marksowska teoria porządku alternatywnego dla kapitalizmu była zupełnie niewłaściwa.

Lista wad jest długa, jednak mimo ograniczeń szkoła marksowska proponuje kilka ważnych wniosków odnośnie do funkcjonowania kapitalizmu. Marks był pierwszym ekonomistą, który zwrócił uwagę na różnice między dwiema kluczowymi instytucjami kapitalizmu: hierarchiczną, planowaną organizacją firmy i (formalnie) wolną, spontaniczną organizacją rynku. Opisał firmy kapitalistyczne jako wyspy racjonalnego planowania na anarchicznym morzu rynku. Przewidział ponadto, że wielkie przedsiębiorstwa, będące własnością wielu udziałowców z ograniczoną odpowiedzialnością – które w jego czasach nazywały się „kompaniami akcyjnymi” – staną się głównymi aktorami kapitalizmu. W dodatku przewidział to w czasie, gdy większość ekonomistów wolnorynkowych wciąż jeszcze była przeciw samej idei ograniczonej odpowiedzialności.

W odróżnieniu od większości innych ekonomistów, Marks i niektórzy jego uczniowie przywiązywali wagę do pracy jako takiej, zamiast postrzegać ją jako coś nieprzyjemnego, ale koniecznego, żeby zarobić pieniądze na opłacenie konsumpcji. Uważał, że praca może pozwolić ludziom wyrażać ich wewnętrzną kreatywność. Krytykował hierarchiczne firmy kapitalistyczne za to, że tę możliwość blokują. Podkreślał dehumanizujące i oglupiające skutki powtarzalnej pracy powstającej na gruncie coraz dokładniejszego jej podziału. Co ciekawe, chwając pozytywne skutki silniejszego podziału pracy dla produktywności, Adam Smith martwił się jednocześnie o jego negatywny wpływ na pojedynczych robotników.

Marks w końcu, co równie istotne, był pierwszym bardziej znanym ekonomistą, który naprawdę zrozumiał, jak ważne dla procesu kapitalistycznego rozwoju są innowacje technologiczne, i postawił je w centrum swojej teorii.

TRADYCJA EKONOMII ROZWOJU

PODSUMOWANIE: GOSPODARKI ZACOFANE NIE ROZWINĄ SIĘ, JEŚLI

BĘDĄ POLEGAĆ WYŁĄCZNIE NA RYNKU.

NIEDOCENIONA TRADYCJA

Większość ludzi o tym nie wie i rzadko jest to wspomniane nawet w książkach o historii myśli ekonomicznej, ale istnieje w ekonomii tradycja starsza nawet od szkoły klasycznej. Nazywam ją tradycją ekonomii rozwoju (*developmentalism*). Rodziła się ona pod koniec XVI i na początku XVII wieku – dwieście lat przed szkołą klasyczną.

Nie nazywam tradycji ekonomii rozwoju s z k o ł ą, bo to pojęcie sugeruje, że można wskazać jej założycieli i zwolenników oraz że istnieją jasno określone główne teorie. Tradycja ta jest bardzo rozproszona, istnieje wiele źródeł jej inspiracji oraz ma skomplikowany rodowód intelektualny.

Jest tak dlatego, że zapoczątkowali ją praktycy zainteresowani rozwiązywaniem rzeczywistych problemów, a nie intelektualną czystością⁸⁶. Jej elementy złożyli z różnych źródeł w sposób eklektyczny i pragmatyczny, choć niektórzy rozwinęli też nowe myśli.

Nie czyni to tej tradycji mniej ważną. Można powiedzieć, że to najistotniejsza intelektualna tradycja w ekonomii, jeśli wziąć pod uwagę jej wpływ na rzeczywistość. To właśnie ona, a nie ścisły racjonalizm ekonomii neoklasycznej czy marksistowska wizja społeczeństwa bezklasowego, stała za niemal całą historią sukcesu w rozwoju gospodarczym w dziejach ludzkości: od osiemnastowiecznej Wielkiej Brytanii, przez dziewiętnastowieczną Amerykę i Niemcy, aż po dzisiejsze Chiny⁸⁷.

Podnoszenie zdolności wytwórczych w celu pokonania zacofania gospodarczego

Tradycja ekonomii rozwojowej skupia się na pomocy państwom gospodarczo zacofanym w rozwoju ich gospodarek i pokonaniu dystansu, jaki dzieli je od krajów bardziej zaawansowanych. Według ekonomistów należących do tej tradycji rozwój gospodarczy nie polega po prostu na zwiększaniu dochodu, co może być efektem szczęśliwego trafu, gdy mowa o zasobach, na przykład odkryciu źródeł ropy czy diamentów. Chodzi tu o wypracowanie bardziej rozwiniętych **zdolności wytwórczych**, to znaczy możliwości produkcji dzięki wykorzystaniu (i rozwijaniu nowych) technologii i sposobów organizacji.

W myśl tej tradycji niektóre z rodzajów działalności gospodarczej, jak na przykład gałęzie produkcji z użyciem wysoko rozwiniętych technologii, lepiej niż inne umożliwiają krajom rozwój ich zdolności wytwórczych. Jednak, jak się tłumaczy, w gospodarce zacofanej działalność ta nie podąża tą samą drogą, co w gospodarkach bardziej zaawansowanych – jeśli rząd nie zainterweniuje, wprowadzając cła, subsydia i regulacje w celu wsparcia takiej działalności – wolne rynki będą ją nieustannie pchać ku temu, w czym już są dobre, to znaczy w kierunku działalności niskoproduktywnej, opartej na zasobach naturalnych albo taniej pracy⁸⁸. Tradycja ta podkreśla, że pożądane gałęzie działalności i odpowiednia polityka zależą od czasu i kontekstu. Wczorajszy przemysł oparty na wysoko rozwiniętych technologiach (na przykład tekstylny w XVIII wieku), dziś może prowadzić donikąd, a rozwiązanie dobre dla gospodarki zaawansowanej (choćby wolny handel) może być niekorzystne dla mniej rozwiniętego kraju.

Wczesne nurty w tradycji ekonomii rozwoju: merkantylizm, argument o sektorach raczkujących i niemiecka szkoła historyczna

Choć w praktyce polityka ta zaistniała wcześniej (na przykład za Henryka VII, który panował w latach 1485–1509), to traktujące o niej pisma teoretyczne pojawiły się pod koniec XVI i na

początku XVII wieku. Ich autorami byli włoscy ekonomiści renesansowi, na przykład Giovanni Botero i Antonio Serra, którzy podkreślali potrzebę wspierania działalności wytwórczej przez rząd.

Ekonomiści rozwojowi z XVII i XVIII wieku – znani jako merkantyliści – dziś są przedstawiani głównie jako osoby skupione jedynie na kwestii wytwarzania nadwyżek w handlu, to znaczy takiej różnicy między importem a eksportem, w której eksport jest większy. Jednak w rzeczywistości wielu z nich było bardziej zainteresowanych wspieraniem działalności gospodarczej o wyższej produktywności przez interwencje rządu. Przynajmniej ci bardziej wyrafinowani traktowali nadwyżkę w handlu jako symptom sukcesu gospodarczego (to znaczy rozwoju działalności o większej produktywności), a nie jako cel sam w sobie.

Od końca XVIII wieku, zrzuciwszy kostium merkantylizmu i jego zainteresowanie nadwyżką handlową, tradycja rozwojowa wyraźniej skupiła się na procesie produkcji. Przełomowy okazał się argument wysunięty przez Aleksandra Hamiltona o sektorach raczkujących, który poznaliśmy w poprzednim rozdziale. Teorię Hamiltona rozwinął niemiecki ekonomista Friedrich List, którego dziś często mylnie uznaje się za ojca teorii o raczkujących gałęziach przemysłu⁸⁹. W połowie XIX wieku obok Lista wyrosła niemiecka szkoła historyczna. Do połowy XX wieku zdominowała ona niemiecką ekonomię, mocno wpłynęła również na amerykańską⁹⁰. Szkoła ta podkreślała wagę rozumienia historii zmiany systemu produkcji materialnej jako zarówno wpływającej na prawo i instytucje społeczne, jak i pozostającej pod ich wpływem⁹¹.

Tradycja rozwojowa w świecie nowoczesnym. Ekonomia rozwoju

Tradycja rozwojowa osiągnęła swą współczesną formę w latach 50. i 60. XX wieku dzięki pracy takich ekonomistów jak – alfabetycznie – Albert Hirschman (1915–2012), Simon Kuznets (1901–1985), Arthur Lewis (1915–1991) i Gunnar Myrdal (1898–1987) – tym razem pod hasłem ekonomii rozwojowej. Pisząc głównie o krajach znajdujących się na peryferiach kapitalizmu, w Azji, Afryce i Ameryce Łacińskiej, oni oraz ich następcy nie tylko udoskonalili wcześniejsze teorie rozwojowe, lecz także opracowali całkiem sporo teoretycznych innowacji.

Autorem najważniejszej był Hirschman. Zauważył on, że niektóre gałęzie przemysłu mają szczególnie ściśle **powiązania** z innymi. Inaczej mówiąc, kupują od szczególnie dużej liczby branż, a także wielu innym sprzedają. Gdyby rząd zidentyfikował i celowo wspierał te właśnie gałęzie (przemysł samochodowy i stalowy są najczęstszymi przykładami), to gospodarka rozwijałaby się dynamiczniej, niż gdyby całkowicie pozostawić ją rynkowi.

Niektórzy ekonomiści rozwoju podkreślali potrzebę uzupełnienia w bardziej nieodległej przyszłości ochrony raczkujących gałęzi inwestycjami w budowę zdolności wytwórczych gospodarki⁹². Twierdzili, że ochrona handlu tworzy jedynie przestrzeń, w ramach której krajowe firmy mogą podnosić produktywność, jednak jej wzrost wymaga celowych inwestycji w edukację, szkolenia oraz R&D.

O wiele więcej niż widać na pierwszy rzut oka. Ocena tradycji rozwojowej

Jak zaznaczyłem wcześniej, główną słabością tradycji rozwojowej jest brak spójnej, całościowej teorii. Biorąc pod uwagę ludzką tendencję do ulegania urokowi teorii, która rzekomo wyjaśnia wszystko, trzeba przyznać, że przez tę słabość tradycję rozwojową darzy się znacznie mniejszym szacunkiem niż szkoły bardziej spójne i pewne siebie, takie jak neoklasyczna czy marksowska.

Tradycja ta jest też bardziej narażona na atak z powodu porażki interwencji rządowej niż inne szkoły ekonomiczne wzywające do aktywnej roli rządu. Zaleca ona szczególnie duży zestaw

narzędzi, co czyni narażenie przeciążenie administracyjnych możliwości rządu na szwank bardziej prawdopodobnym.

Mimo tych wad tradycji rozwojowej należy się więcej uwagi. Jej główną słabość, czyli eklektyzm, można tak naprawdę postrzegać jako zaletę. Bardziej eklektyczna teoria może lepiej objaśniać złożony świat. Dobrym przykładem jest sukces Singapuru (o którym usłyszeliśmy w [rozdziale 3](#)) łączącego politykę wolnorynkową i socjalistyczną. Dorobek tej koncepcji w powodowaniu zmian w rzeczywistości robi wrażenie i może świadczyć o tym, że ma ona znacznie większy potencjał, niż wydaje się na pierwszy rzut oka.

SZKOŁA AUSTRIACKA

PODSUMOWANIE: NIKT NIE WIE WYSTARCZAJĄCO DUŻO, WIĘC ZOSTAW WSZYSTKICH W SPOKOJU.

Pomarańcze to niejedyne owoce.

Różne rodzaje ekonomii wolnorynkowej

Nie wszyscy ekonomiści neoklasycyści są ekonomistami wolnorynkowymi i nie wszyscy wolnorynkowi są neoklasycystami. Akolici szkoły austriackiej są jeszcze bardziej żarliwymi zwolennikami wolnego rynku niż większość przedstawicieli szkoły neoklasycystycznej.

Szkołę austriacką zapoczątkował pod koniec XIX wieku Carl Menger (1840–1921), a Ludwig von Mises (1881–1973) i Friedrich von Hayek (1899–1992) poszerzyli jej wpływy poza granicami rodzimego kraju. Międzynarodowe uznanie zyskała podczas tak zwanej debaty o kalkulacji ekonomicznej w latach 20. i 30. XX wieku, gdy pokonała marksistów na polu realizmu centralnego planowania⁹³. W 1944 roku Hayek opublikował niezwykle wpływową książkę *Droga do zniewolenia*, w której z pasją przestrzegał przed niebezpieczeństwami związanymi z interwencją rządu – według niego miała ona prowadzić do utraty podstawowej wolności jednostki.

Szkoła austriacka dziś współtworzy obóz leseferyzmu wraz ze skrzydłem wolnorynkowym (dziś stanowiącym większość) szkoły neoklasycystycznej i proponuje podobne, choć nieco bardziej radykalne, wnioski. Metodologicznie jednak znacząco różni się od szkoły neoklasycystycznej. Sojusz między tymi grupami wiąże się bardziej z ich polityką niż z ekonomią.

Złożoność i ograniczona racjonalność.

Austriacka obrona wolnego rynku

Choć szkoła austriacka podkreśla, jak ważne są jednostki, to nie wierzy, że są one racjonalnymi atomami, co zakłada szkoła neoklasycystyczna. Według niej ludzka racjonalność jest mocno ograniczona. Twierdzi, że racjonalne zachowanie jest możliwe tylko dlatego, że my, ludzie, z własnej woli, nawet jeśli podświadomie, ograniczamy sobie zakres wyboru, bezwarunkowo akceptując normy społeczne – „obyczaj i tradycja stoją między instynktem i rozumem”, twierdził Hayek. Zakładając na przykład, że większość osób szanuje normy moralne, możemy poświęcić energię swojego umysłu na kalkulowanie kosztów i zysków z potencjalnej transakcji rynkowej zamiast oceniać prawdopodobieństwo bycia oszukanym.

Szkoła austriacka twierdzi również, że świat jest wysoce skomplikowany i niepewny. Jak zauważyli jej członkowie podczas debaty o kalkulacji ekonomicznej, niemożliwe jest, by ktokolwiek – nawet wszechmocna władza planująca w państwie socjalistycznym, która może od każdego zażądać dowolnych informacji – zdobył wszystkie dane potrzebne do zarządzania

złożoną gospodarką. Tylko spontaniczny porządek rynku z panującą na nim konkurencją może pogodzić różnorodne i nieustannie zmieniające się plany licznych aktorów w gospodarce, reagując na niedające się przewidzieć, złożone zmiany w świecie.

„Austriacy” twierdzą zatem, że wolny rynek jest najlepszym systemem ekonomicznym nie dlatego, że jesteśmy doskonale racjonalni i wszystko (albo przynajmniej wszystko, co musimy wiedzieć) wiemy jak w teoriach neoklasycznych – ale właśnie dlatego, że nie jesteśmy bardzo racjonalni, a w świecie jest wiele rzeczy z natury „niepoznawalnych”. Ta obrona wolnego rynku jest o wiele bardziej realistyczna niż neoklasyczna, oparta na absurdalnych poziomach ludzkiej racjonalności i nierealistycznej wierze w „poznawalność” świata.

Porządek spontaniczny versus porządek skonstruowany.

Ograniczenia austriackiego myślenia

Szkoła austriacka ma całkowitą rację, twierdząc, że korzystniejsze dla nas może być poleganie na spontanicznym porządku rynkowym, bo nasze zdolności świadomego tworzenia porządku są ograniczone. Ale kapitalizm jest pełen świadomie „skonstruowanych porządków”, takich jak spółka z ograniczoną odpowiedzialnością, bank centralny czy prawa własności intelektualnej, które nie istniały przed końcem XIX wieku. Różnorodność struktur instytucjonalnych i wiążące się z tym różnice w wynikach gospodarczych między różnymi gospodarkami kapitalistycznymi w dużym stopniu są również wynikiem świadomego tworzenia porządku, a nie jego spontanicznego wyłonienia się⁹⁴.

Poza tym sam rynek jest skonstruowanym (a nie spontanicznym) porządkiem. Opiera się on na celowo zaprojektowanych zasadach i regulacjach, które pewnych rzeczy zabraniają, do innych zniechęcają, a jeszcze inne nagradzają. Lepiej zrozumiemy ten wniosek, jeśli przypomnimy, że granice rynku są wciąż na nowo wyznaczone przy pomocy świadomych decyzji politycznych – tego faktu szkoła austriacka nie akceptuje, a może nawet odmawia przyjęcia go do wiadomości. Wiele kiedyś legalnych przedmiotów wymiany rynkowej – jak niewolnicy, praca dzieci, niektóre narkotyki – wycofano z rynku. Jednocześnie wiele innych, które niegdyś nie były poddawane wymianie, stały się wymienialne na skutek politycznych decyzji. *Commons*, pastwiska będące niegdyś kolektywną własnością wspólnot, w związku z czym nie dało się ich kupić ani sprzedać, stały się ziemią prywatną na skutek ogradzania pól w Wielkiej Brytanii w XVII i XVIII wieku. Rynek pozwoleń na emisję dwutlenku węgla został stworzony dopiero w latach 90. XX stulecia⁹⁵. Nazywając rynek porządkiem spontanicznym, „austriacy” bardzo fałszywie przedstawiają naturę kapitalistycznej gospodarki.

Ich sprzeciw wobec interwencji rządu jest zbyt radykalny. W ich mniemaniu każda z nich – z wyjątkiem egzekwowania prawa i porządku, a zwłaszcza obrony prawa własności prywatnej – skieruje społeczeństwo na równię pochyłą ku socjalizmowi. Pogląd ten najbardziej jednoznacznie rozwinął Hayek w *Drodze do zniewolenia*. Nie jest to przekonujące jako teoria, nie zostało też potwierdzone doświadczeniem. Istnieje niezmiernie wiele stopni współfunkcjonowania rynku i państwa – w zależności od krajów, a nawet w granicach jednego kraju. W USA tabliczki czekolady są dostarczane w sposób o wiele bardziej rynkowy niż edukacja podstawowa. Korea Południowa może bardziej polegać na rozwiązaniach rynkowych niż Wielka Brytania, jeśli chodzi o ochronę zdrowia, ale odwrotnie jest w przypadku wody czy kolei. Gdyby istniała „równia pochyła”, nie mielibyśmy tego typu różnorodności.

SZKOŁA (NEO)SCHUMPETEROWSKA

PODSUMOWANIE: KAPITALIZM JEST POTĘŻNYM WEHIKUŁEM POSTĘPU GOSPODARCZEGO, ALE OBUMRZE, GDY FIRMY STANĄ SIĘ WIĘKSZE I BARDZIEJ ZBIUROKRATYZOWANE.

Joseph Schumpeter (1883–1950) to nie jest jedno z największych nazwisk historii ekonomii. A jednak jego myśl była na tyle oryginalna, że powstała cała szkoła jego imienia – szkoła schumpeterowska albo neoschumpeterowska⁹⁶ (nawet imieniem Adama Smitha nie nazwano żadnej tradycji myśli ekonomicznej).

Podobnie jak „austriacy” Schumpeter pracował w cieniu szkoły marksowskiej – do tego stopnia, że pierwsze cztery rozdziały jego *opus magnum Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, opublikowanego w 1942 roku, są poświęcone Marksowi⁹⁷. Znana keynesistka Joan Robinson zasłynęła niegdyś z żartu, że Schumpeter był jedynie „Marksem z wymienionymi przymiotnikami”.

Wichry twórczej destrukcji. Teoria rozwoju kapitalistycznego Schumpetera

Schumpeter rozwinął myśl Marksa, który podkreślał znaczenie rozwoju technologicznego jako siły napędowej kapitalizmu. Twierdził on, że kapitalizm rozwija się dzięki **innowacjom** przedsiębiorców, to znaczy dzięki tworzeniu nowych technologii wytwórczych, nowych produktów i nowych rynków. Innowacje dają skutecznym przedsiębiorcom tymczasowe monopole na ich rynkach, pozwalając na szczególnie wysokie dochody – nazwał je **rentą przedsiębiorczą**. Z czasem konkurenci kopiują innowacje, spychając zysk na „normalny” poziom. Pomyśl tylko, dlaczego tak wielu jest teraz producentów na rynku tabletów. Kiedyś ten obszar był niemal ekskluzywną domeną iPada firmy Apple.

Taka konkurencja napędzana innowacjami technologicznymi jest zdaniem Schumpetera znacznie potężniejsza i ważniejsza niż neoklasyczna konkurencja przy pomocy ceny – gdy producenci próbują się wzajemnie podkopywać, oferując niższe ceny dzięki zwiększaniu efektywności wykorzystania **i s t n i e j ą c y c h** technologii. Twierdził on, że przewaga konkurencji przez innowacje „odpowiada mniej więcej przewadze bombardowania nad wyłamaniami drzwi”⁹⁸.

W tej kwestii Schumpeter okazał się prorokiem. Twierdził, że żadna firma, jak bardzo nie wydawałaby się ugruntowana, w długim okresie nie uniknie „wichrów twórczej destrukcji”. Schyłek firm, które w momencie swojej szczytowej formy dominowały na skalę światową w swoich branżach, takich jak IBM, General Motors czy Kodak, pokazuje siłę konkurencji przez innowacje.

Dlaczego Schumpeter przepowiadał śmierć kapitalizmu i dlaczego nie miał racji?

Mimo że Schumpeter tak głęboko wierzył w dynamikę kapitalizmu, nie był optymistą, gdy chodziło o jego przyszłość. W *Kapitalizmie, socjalizmie, demokracji* zauważył, że jednocześnie z rosnącą skalą firm kapitalistycznych i zastosowaniem naukowych zasad w innowacjach technologicznych (pojawienie się **k o r p o r a c y j n y c h l a b o r a t o r i ó w**), przedsiębiorcy torowali drogę profesjonalnym menadżerom, określanym przez niego lekceważąco **t y p a m i w y k o n a w c z y m i**. Wraz z biurokratyzacją zarządzania firm, kapitalizm miał stracić swą dynamikę. Opiera się ona bowiem na wizji i dążeniach charyzmatycznych bohaterów, zwanych przedsiębiorcami. Kapitalizm miał powoli zanikać i przekształcać się w socjalizm – nie umrzeć

gwałtowną śmiercią, jak zapowiadał Marks.

Przepowiednie Schumpetera się nie spełniły. Od czasu jego mrocznych zapowiedzi śmierci kapitalizmu stał się on wręcz b a r d z i e j dynamiczny. Schumpeter tak nietrafnie przepowiedział przyszłość, ponieważ nie dostrzegł, że przedsiębiorczość szybko stawała się wysiłkiem zbiorowym, angażującym nie tylko przedsiębiorców wizjonerów, lecz także wielu innych aktorów wewnątrz firm i poza nimi.

Spora część postępu technologicznego w skomplikowanych współczesnych gałęziach przemysłu dokonuje się przez **innowacje inkrementalne**, mające źródło w pragmatycznych próbach rozwiązania problemów, które pojawiają się w procesie wytwórczym. Oznacza to, że nawet pracownicy taśmowi angażują się w innowacje. Firmy motoryzacyjne z Japonii, zwłaszcza Toyota, wręcz skorzystały na metodzie produkcji maksymalizującej wkład robotników w proces innowacji. Czasy takich geniuszy jak James Watt czy Thomas Edison, którzy mogli (niemal) w pojedynkę udoskonalać nowe technologie, minęły.

To jeszcze nie wszystko. W poszukiwaniu innowacji firmy korzystają z wyników badań oraz funduszy dostarczanych przez różnych niekomercyjnych aktorów – rząd, uniwersytety i fundacje charytatywne. W innowacje zaangażowane jest całe społeczeństwo.

Nie doceniwszy znaczenia wszystkich tych „gości” w procesie innowacji, Schumpeter doszedł do błędnego wniosku, że zmniejszenie przestrzeni dla indywidualnych przedsiębiorców zmniejszy dynamikę kapitalizmu i doprowadzi do jego obumarcia.

Na szczęście intelektualni spadkobiercy Schumpetera (zwani czasem szkołą neoschumpeterowską) przewyciężyli tę słabość jego teorii, szczególnie dzięki koncepcji **krajowego systemu innowacyjnego**, przyglądając się interakcjom między różnymi aktorami w procesie innowacji – firmami, uniwersytetami, rządami i innymi⁹⁹. Stwierdziwszy to, szkołę (neo)schumpeterowską można krytykować za zbytne skupianie się na technologii i innowacyjności przy względnie lekceważeniu innych kwestii gospodarczych, na przykład pracy, finansów i makroekonomii. Trzeba przyznać, że inne szkoły też skupiają się na poszczególnych kwestiach, ale schumpeterowską charakteryzuje węższy niż w innych przypadkach zakres głównych zainteresowań.

SZKOŁA KEYNESOWSKA

PODSUMOWANIE: TO, CO DOBRE DLA JEDNOSTEK, NIE MUSI BYĆ DOBRE DLA CAŁEJ GOSPODARKI.

Rok urodzenia oraz honor nazwania szkoły w ekonomii jego imieniem dzielił z Schumpeterem John Maynard Keynes (1883–1936). W kategoriach wpływu intelektualnego nie ma między nimi porównania. O Keynesie można powiedzieć, że był najważniejszym ekonomistą XX wieku. Zredefiniował on tę dyscyplinę, tworząc makroekonomię – gałąź ekonomii zajmującą się analizą całej gospodarki jako jednostki różnej od sumy swoich części.

Przed Keynesem większość ludzi zgadzało się z Adamem Smithem, gdy mówił: „To, co jest roztropnością w prywatnym życiu każdej rodziny, nie może być chyba szaleństwem w życiu wielkiego królestwa” (*Badania nad naturą*, księga IV, rozdział II). Niektórzy wciąż się z tym zgadzają. Brytyjski premier David Cameron powiedział w październiku 2011 roku, że wszyscy Brytyjczycy powinni spróbować spłacić swoje karty kredytowe. Nie zdawał sobie sprawy, że popyt w gospodarce załamałby się, gdyby wystarczająco dużo osób rzeczywiście posłuchało jego

radę i ograniczyło wydatki, żeby spłacić swoje długi. Nie rozumiał, że wydatek jednej osoby jest dochodem drugiej – aż w końcu doradcy zmusili go, by odwołał tę żenującą uwagę.

Odrzucając taki pogląd, Keynes pragnął wyjaśnić, jak to możliwe, że przez dłuższe okresy istnieją bezrobotni robotnicy, zastoje w fabrykach i niesprzedane produkty, skoro rynki mają przecież wprowadzać równowagę między podażą a popytem.

Skąd bierze się bezrobocie? Wyjaśnienie keynesowskie

Keynes wyszedł od oczywistej obserwacji, że gospodarka nie konsumuje wszystkiego, co wytwarza. Różnica – to znaczy oszczędności musi być zainwestowana, jeśli wszystko, co wyprodukowane, ma być sprzedane i jeśli wszystkie nakłady produkcyjne, łącznie z usługą pracy robotników, mają być wykorzystane (znane jest to jako **pełne zatrudnienie**).

Niestety nie ma gwarancji, że oszczędności będą się równać inwestycjom, zwłaszcza gdy inwestujący i oszczędzający to nie te same osoby – w odróżnieniu od czasów wczesnego kapitalizmu, gdy kapitałisci dokonywali inwestycji, głównie korzystając z własnych oszczędności, a robotnicy nie mogli oszczędzać z powodu niskich płac. To dlatego, że inwestycje, z których zwrot nie jest natychmiastowy, zależą od oczekiwań inwestora co do przyszłości. Te z kolei zależą raczej od czynników psychologicznych, a nie od racjonalnych kalkulacji, ponieważ przyszłość jest pełna **niepewności**.

W niepewności nie chodzi po prostu o niedokładną znajomość przyszłości. Dla niektórych rzeczy możemy dokładnie obliczyć prawdopodobieństwo każdej możliwości – ekonomiści nazywają to **ryzykiem**. Nasza zdolność obliczenia ryzyka związanego z wieloma aspektami ludzkiego życia – śmierci, pożaru, wypadku samochodowego i tak dalej – to fundament branży ubezpieczeniowej. Jednak w przypadku wielu innych rzeczy nie znamy nawet wszystkich możliwości, nie mówiąc o ich prawdopodobieństwie. Najlepiej koncepcję niepewności wyjaśnił, co może zaskakujące, sekretarz obrony pierwszej administracji George'a W. Busha, Donald Rumsfeld. Podczas briefingu prasowego na temat sytuacji w Afganistanie w 2002 roku wyraził on 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”. Idea „nieznanych niewiadomych” dobrze podsumowuje koncepcję niepewności Keynesa.

Aktywna polityka fiskalna na rzecz pełnego zatrudnienia.

Rozwiązanie keynesowskie

W niepewnym świecie inwestorzy mogą nagle nabawić się pesymizmu względem przyszłości i ograniczyć inwestycje. W takiej sytuacji powstanie więcej oszczędności niż potrzeba – w języku technicznym: „nadmiar oszczędności”. Ekonomiści klasyczni sądzili, że nadmiar ten prędzej czy później zostanie wyeliminowany, ponieważ niższy popyt na oszczędności spowoduje spadek stopy procentowej (to znaczy mniejszą cenę pożyczki, jeśli wolisz takie określenie), czyniąc inwestycje atrakcyjniejszymi.

Keynes twierdził, że tak się nie dzieje. Gdy maleje poziom inwestycji, spada suma wydatków, co prowadzi do spadku dochodów, ponieważ wydatek jednej osoby jest dochodem drugiej. Ograniczenie dochodu powoduje z kolei spadek poziomu oszczędności, ponieważ stanowią one to, co pozostaje po konsumpcji (która zazwyczaj nie zmienia się za bardzo w reakcji na spadek dochodu, gdyż określają ją nasze potrzeby życiowe oraz nawyki). W końcu oszczędności skurczą się i dostosują do aktualnie niższego poziomu popytu na inwestycje. Gdy nadmiar inwestycji

w ten sposób się ograniczy, nie powstanie presja na obniżenie stóp procentowych, a zatem nie będzie też dodatkowego bodźca dla inwestycji.

Keynes sądził, że inwestycje będą wystarczająco wysokie, by zapewnić pełne zatrudnienie, tylko jeśli **zwierzęce instynkty** – „spontaniczny pęd do działania, a nie beczynności”, jak to określał – potencjalnych inwestorów będą stymulowane przez nowe technologie, euforię finansową czy inne niezwykle zdarzenia. Z normalnym stanem rzeczy, jego zdaniem, mamy do czynienia, gdy inwestycje równają się oszczędnościom na poziomie **efektywnego popytu** (takiego, za którym stoi rzeczywista siła nabywcza), nie wystarczają jednak dla podtrzymania pełnego zatrudnienia. Aby je osiągnąć, twierdził Keynes, rząd musi aktywnie wykorzystać swoje wydatki, zwiększając poziom popytu¹⁰⁰.

Pieniądże znajdują pracę w ekonomii.

Keynesowska teoria finansów

Powszechność niepewności w ekonomii keynesowskiej oznacza, że pieniądze nie są po prostu jednostkami rozliczeniowymi czy wygodnym środkiem wymiany, jak sądziła szkoła klasyczna (i neoklasyczna). Są środkiem zapewnienia **płynności** (lub środkiem do szybkiej zmiany czyjejsz pozycji finansowej) w niepewnym świecie.

Gdy weźmie się to pod uwagę, rynek finansowy przestaje być po prostu źródłem pieniędzy na inwestycje, ale staje się też miejscem ich zarabiania przez wykorzystanie różnic między poglądami ludzi na zwrot z tych samych projektów inwestycyjnych. Innymi słowy – miejscem prowadzenia **spekulacji**. Na tym rynku kupno i sprzedaż jakiegoś aktywa nie jest napędzana ostatecznym zwrotem, jaki zapewni, a oczekiwaniami dotyczącymi przyszłości oraz, co istotniejsze, przewidywaniami co do tego, czego oczekują inni, czy też, jak ujął to Keynes, „co się przeciętnie uważa za przeciętną opinię ogółu”¹⁰¹. Zdaniem Keynesa stanowi to podstawę zachowania stadnego, którego często jesteśmy świadkami na rynkach finansowych. Sprawia ono, że rynki z natury są podatne na ataki spekulacji finansowej, boomy, a w końcu krach¹⁰².

To na podstawie tej analizy Keynes sformułował słynne przestrogi przed niebezpieczeństwami, jakie może nieść system finansowy napędzany przez spekulacje: „Spekulanci mogą być nieszkodliwi, gdy są niczym piana na wirze spekulacji. Ale sytuacja staje się poważna, gdy przedsiębiorczość poczyna być pianą na wirze spekulacji”¹⁰³. Wiedział, o czym mówi – sam był odnoszącym sukcesy spekulantem finansowym. Zgromadził fortunę wartości – w przeliczeniu na dzisiejsze pieniądze – ponad 10 milionów funtów (15 milionów dolarów), nawet po odliczeniu bardzo hojnych datków na cele charytatywne¹⁰⁴.

Teoria ekonomiczna skrojona na XX wiek – i na później?

Szkoła keynesowska zbudowała teorię ekonomiczną, która o wiele lepiej pasowała do zaawansowanej gospodarki kapitalistycznej niż te stworzone przez szkołę klasyczną czy neoklasyczną.

Keynesowska teoria makroekonomiczna opiera się na poglądzie, że strukturalne oddzielenie oszczędzających i inwestorów, które nastąpiło pod koniec XIX wieku, utrudniło zrównanie oszczędności i inwestycji, a więc i osiągnięcie pełnego zatrudnienia.

Ponadto szkoła keynesowska słusznie podkreśla kluczową rolę, jaką w nowoczesnym kapitalizmie pełnią finanse. Szkoła klasyczna nie przywiązywała do nich zbyt wielkiej wagi, ponieważ powstała, gdy rynek finansowy był jeszcze prymitywny. Teorię neoklasyczną

rozwinęto w świecie już dość podobnym do tego, w którym żył Keynes, jednak z racji niedostrzeżenia przez nią kwestii niepewności, pieniądze nie odgrywają tam dużej roli. Natomiast w teoriach keynesowskich finanse odgrywają główne role, dlatego właśnie były one tak użyteczne przy próbie zrozumienia takich epizodów, jak wielki kryzys z 1929 i światowy kryzys finansowy z 2008 roku.

„Na dłuższą metę wszyscy będziemy martwi”.

Ograniczenia szkoły keynesowskiej

Szkołę keynesowską można krytykować za nadmierne skupianie się na problemach krótkookresowych – podsumowaniem tego podejścia jest słynny żart Keynesa, że „na dłuższą metę wszyscy będziemy martwi”.

Keynes miał całkowitą rację, podkreślając, że nie możemy prowadzić polityki gospodarczej z nadzieją, że na dłuższą metę „podstawowe” siły, takie jak technologia i demografia, jakoś wszystko załatwią – jak niegdyś argumentowali ekonomiści klasyczni. Niemniej jednak skupienie się na krótkookresowych zmiennych makroekonomicznych sprawiło, że szkoła keynesowska jest raczej słaba, jeśli chodzi o problemy w dłuższym okresie, takie jak postęp technologiczny czy zmiany instytucjonalne¹⁰⁵.

SZKOŁA INSTYTUCJONALNA – STARA, NOWA I NOWA STARA?

PODSUMOWANIE: Jednostki są wytworami swoich społeczeństw, choć mogą zmieniać panujące w nich zasady.

Pod koniec XIX wieku grupa amerykańskich ekonomistów zakwestionowała dominującą wówczas szkołę klasyczną i neoklasyczną ze względu na to, że nie doceniały, a wręcz lekceważyły społeczną naturę jednostek – to znaczy faktu, że są one wytworami swoich społeczeństw. Twierdzili oni, że powinniśmy analizować **instytucje**, społeczne zasady, które wpływają na jednostki, albo wręcz je kształtują. Ta grupa ekonomistów jest znana jako szkoła instytucjonalna inaczej: stara ekonomia instytucjonalna (SEI), jeśli uznamy, że w latach 80. XX wieku pojawiła się tak zwana nowa ekonomia instytucjonalna (NEI).

Spółeczeństwo kształtuje jednostki.

Rozwój szkoły instytucjonalnej

Źródła szkoły instytucjonalnej można szukać u Thorsteina Veblena (1857–1929), który wyrobił sobie nazwisko, kwestionując pojęcie racjonalnej jednostki dążącej do zaspokojenia własnego interesu. Twierdził on, że za zachowaniami ludzi kryją się całe warstwy motywacji – instynkt, nawyk, wiara, a dopiero na końcu rozum.

Veblen podkreślał również, że nie można zdefiniować ludzkiej racjonalności jako czegoś bezczasowego. Uważał, że jest ona kształtowana przez środowisko społeczne składające się z instytucji – zasad formalnych (na przykład prawa i wewnętrznych zasad rządzących w firmach) i nieformalnych (jak zwyczaje społeczne czy konwencje w robieniu interesów) – które otaczają obserwowaną przez nas konkretną jednostkę. Uważał, że instytucje nie tylko wpływają na zachowanie ludzi, lecz wręcz ich zmieniają, a oni z kolei zmieniają instytucje¹⁰⁶.

Na początku XX wieku pojawiło się nowe pokolenie amerykańskich ekonomistów zainspirowanych tym, jaką rolę Veblen przypisywał instytucjom, nawiązujących jednocześnie wprost i niebezpośrednio do marksizmu oraz niemieckiej szkoły historycznej. Założyli oni

osobną szkołę ekonomiczną. Oficjalnie została ona nazwana instytucjonalną w 1918 roku, z błogosławieństwem Veblena i pod wodzą Wesleya Mitchella (1874–1948), jego studenta i ówczesnego lidera grupy¹⁰⁷.

Momentem chwały tej szkoły było wprowadzanie Nowego Ładu, w którego planowaniu i zarządzaniu uczestniczyli jej członkowie. Dziś sądzi się powszechnie, że Nowy Ład był programem keynesowskim, jednak jeśli się nad tym zastanowić, to *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza – opus magnum* Keynesa – ukazała się dopiero w 1936, czyli rok po wprowadzeniu drugiego Nowego Ładu (pierwszy był z 1933 roku). W tym programie znacznie bardziej chodziło o instytucje – regulacje finansowe, zabezpieczenie społeczne, związki zawodowe i regulacje usług komunalnych – niż o politykę makroekonomiczną, co pokazałem w [rozdziale 3](#). Ekonomiści instytucjonalni, tacy jak Arthur Burns (prezes Rady Doradców Ekonomicznych prezydenta USA w latach 1953–1956, a następnie przewodniczący Rady Rezerwy Federalnej – 1970–1978), mieli znaczny udział w kształtowaniu amerykańskiej polityki gospodarczej nawet jeszcze po II wojnie światowej.

Spółeczeństwo nie do końca kształtuje jednostki.

Schyłek szkoły instytucjonalnej

Po latach 60. XX wieku szkoła instytucjonalna straciła na znaczeniu. Przyczyną tego częściowo było pojawienie się w latach 50. w USA ekonomii neoklasycznej. Jej raczej wąskie postrzeganie ekonomii – z naciskiem na teorię opartą na jednostce, „uniwersalnymi” założeniami i abstrakcyjnymi modelami – sprawiło, że szkoła instytucjonalna zaczęła wyglądać nie tyle jako coś odmiennego, ile jako coś intelektualnie słabszego.

Schyłek nastąpił jednak również z powodu słabości samej szkoły instytucjonalnej. Nie zdołała ona w pełni steoretyzować różnych mechanizmów, za pośrednictwem których instytucje się pojawiają, trwają i zmieniają. Uważała je jedynie za skutek podejmowania formalnych decyzji zbiorowych (na przykład prawodawstwo) lub wytwory historii (jak normy kulturowe). Instytucje mogą jednak rodzić się na inne sposoby: jako spontaniczny porządek pojawiający się na skutek interakcji racjonalnych jednostek (co głosiła szkoła austriacka i nowa ekonomia instytucjonalna), na skutek podejmowanych przez jednostki i organizacje prób, by wytworzyć narzędzia poznawcze, które pozwolą im poradzić sobie ze złożonością (szkoła behawioralna), albo jako efekt próby utrzymania istniejących stosunków władzy (szkoła marksowska).

Innym dużym problemem było to, że niektórzy przedstawiciele tej szkoły przesadzali w podkreślaniu społecznej natury jednostek, w efekcie przyjmując podejście strukturalnego determinizmu. Instytucje społeczne i tworzona przez nie struktura były wszystkim. Jednostki postrzegano jako całkowicie zdeterminowane przez społeczeństwo, w którym żyją. „Jednostka nie istnieje” – to niesławne stwierdzenie Clarence’a Ayresa, który zdominował (upadającą) szkołę instytucjonalną w USA w pierwszym okresie po II wojnie światowej.

Koszty transakcyjne i instytucje.

Pojawienie się nowej ekonomii instytucjonalnej

Od lat 80. XX wieku grupa ekonomistów pod wodzą Douglasa Northa, Ronalda Coase’a i Olivera Williamsona, czerpiąc z dokonań szkół neoklasycznej i austriackiej, założyła szkołę ekonomii instytucjonalnej znaną jako nowa ekonomia instytucjonalna (NEI)¹⁰⁸.

Nazywając się ekonomistami i n s t y t u c j o n a l n y m i, dawali jasno do zrozumienia, że nie są typowymi przedstawicielami szkoły neoklasycznej, którzy patrzą tylko na jednostki, a nie

na instytucje wpływające na ich zachowanie. Podkreślając jednak znaczenie przymiotnika „nowa”, grupa ta odcięła się od oryginalnej szkoły instytucjonalnej, zwanej odtąd starą ekonomią instytucjonalną (SEI). Główną różnicą względem SEI było to, że NEI analizowała, jak instytucje powstają w wyniku podejmowania przez jednostki świadomych wyborów¹⁰⁹.

Centralną koncepcją w NEI jest idea **kosztów transakcyjnych**. W ekonomii neoklasycznej jedynym kosztem jest koszt produkcji (materiału, płac i tak dalej). NEI podkreśla jednak, że istnieją również koszty organizowania naszej działalności gospodarczej. Niektórzy definiują koszty transakcyjne raczej wąsko, jako wiążące się z samą wymianą na rynku – poszukiwanie produktów alternatywnych („rozglądanie się”), wydawanie pieniędzy i inwestowanie czasu w same zakupy, a czasem – negocjowanie lepszej ceny. Inni definiują je szerzej: jako koszty zarządzania systemem gospodarczym, na co składa się koszt prowadzenia wymiany rynkowej, ale też związany z egzekwowaniem umowy po zakończeniu wymiany. Zatem według tej szerszej definicji koszt transakcyjny to również koszt zabezpieczenia przed kradzieżą, prowadzenia systemu sądowego, a nawet monitorowania robotników w fabryce, by wykonywali możliwie najwięcej pracy wyznaczonej im w umowie.

Institucje to nie tylko ograniczenia.

Wkład i słabe strony nowej ekonomii instytucjonalnej

Wprowadzając koncepcję kosztu transakcyjnego, NEI rozwinęła sporo ciekawych teorii i studiów przypadku. Jeden z istotniejszych przykładów to badania, dlaczego w rzekomo „rynkowej” gospodarce tak wiele przypadków działalności gospodarczej zachodzi w ramach firm. (Uproszczona) odpowiedź brzmi, że transakcje rynkowe często są bardzo drogie z powodu kosztów informacji i egzekwowania umowy. W takich przypadkach dużo skuteczniejsze byłoby działanie w ramach hierarchicznej struktury władzy w firmie. Inny przykład to analiza wpływu natury **praw własności** (zasad wyznaczających, co właściciele mogą zrobić z jakim rodzajem własności) na modele inwestycji, wybór technologii produkcyjnych i inne decyzje ekonomiczne.

NEI ma jednak podstawowe ograniczenie: w gruncie rzeczy postrzega ona instytucje jako ograniczenia dla nieskrępowanych zachowań kierujących się własnym interesem. Jednak instytucje nie są jedynie „ograniczające” – mogą też „umożliwiać”. Często ograniczają naszą jednostkową wolność właśnie po to, by umożliwić nam robienie czegoś zbiorowo – tak samo jak zasady ruchu drogowego. Większość zwolenników NEI nie zaprzeczyłaby, że instytucje taką funkcję pełnią, jednak nie mówiliby o tym wprost, tylko ukazałyby je jako ograniczenia, tworząc ich negatywny wizerunek. Co istotniejsze, NEI nie dostrzega „konstytutywnej” roli instytucji. Kształtują one motywy jednostek, a nie tylko ograniczają ich zachowania. Pomijając ten kluczowy wymiar znaczenia instytucji, NEI nie dorasta do rangi pełnej ekonomii instytucjonalnej.

SZKOŁA BEHAWIORALNA

PODSUMOWANIE: Nie jesteśmy dość mądrzy, dlatego musimy świadomie ograniczać własną wolność wyboru zasadami.

Szkoła behawioralna zawdzięcza swą nazwę temu, że próbuje tworzyć wzory rzeczywistych zachowań ludzkich, odrzucając główne neoklasyczne założenie, że człowiek zawsze zachowuje się racjonalnie i egoistycznie. Swoje podejście rozszerza na badanie instytucji i organizacji i zajmuje się na przykład tym, jak najlepiej zorganizować firmę albo zaprojektować regulacje finansowe. Między nią a szkołą instytucjonalną istnieje więc podstawowe podobieństwo i nieco

punktów wspólnych.

Szkoła behawioralna to najmłodsza ze szkół ekonomicznych, które do tej pory zbadaliśmy, jest jednak starsza, niż się powszechnie sądzi. Ostatnio zyskała na znaczeniu dzięki takim dziedzinom jak finanse behawioralne i ekonomia eksperymentalna, jednak jej źródła należy szukać w latach 40. i 50. XX wieku, zwłaszcza w pracach Herberta Simona (1916–2001), laureata ekonomicznej nagrody Nobla z 1978 roku¹¹⁰.

Ograniczenia ludzkiej racjonalności oraz potrzeba zasad społecznych i indywidualnych

Główna koncepcja Simona to **ograniczona racjonalność**. Krytykuje on szkołę neoklasyczną za zakładanie, że ludzie mają nieograniczone zdolności przetwarzania informacji czy też boską racjonalność (nazywał to „racjonalnością olimpijską”).

Simon nie twierdził, że ludzie są nieracjonalni. Według niego próbujemy być racjonalni, ale nasze zdolności co do tego są ograniczone, zwłaszcza gdy weźmie się pod uwagę złożoność świata – lub wszechobecność niepewności, jeśli wolisz ująć to po keynesowsku. Oznacza to, że często głównym ograniczeniem w procesie podejmowania decyzji jest nie brak informacji, ale nasza ograniczona zdolność przetwarzania tych, którymi dysponujemy.

Ze względu na naszą ograniczoną racjonalność, twierdził Simon, wypracowujemy mentalne skróty, które pozwalają nam lepiej korzystać z naszych zdolności umysłowych. Znane są one jako **heurystyki** (inaczej – myślenie intuicyjne) i mogą przybierać różne formy, jak zasady praktyczne, zdrowy rozsądek czy opinie ekspertów. Za wszystkimi tymi mentalnymi narzędziami kryje się zdolność rozpoznawania schematów, która pozwala nam odrzucić szeroki zakres możliwości i skupić się na wąskim, dającym się ogarnąć i najbardziej obiecującym. Simon często stosował przykład mistrzów szachowych jako osób o takiej postawie mentalnej. Ich sekret to zdolność szybkiego eliminowania mniej obiecujących rozwiązań i skupiania się na sekwencjach ruchów, które dają prawdopodobieństwo osiągnięcia najlepszych efektów. Skupienie się na podzbiorze możliwości oznacza, że ostateczny wybór może nie być optymalny, ale podejście to umożliwia nam radzenie sobie ze złożonością i niepewnością świata przy pomocy naszej ograniczonej racjonalności. W związku z tym, twierdzi Simon, podejmując decyzje, ludzie zadowolają się **satysfakcją**, to znaczy szukają rozwiązań „wystarczająco dobrych”, a nie najlepszych, jak w teorii neoklasycznej¹¹¹.

Gospodarka rynkowa versus gospodarka organizacji

Choć szkoła behawioralna wychodzi od badań indywidualnego procesu podejmowania decyzji, to zakres jej zainteresowań jest znacznie szerszy. Według niej tworzymy upraszczające zasady podejmowania decyzji, które pomagają nam poruszać się w złożonym świecie z naszą ograniczoną racjonalnością nie tylko na poziomie jednostkowym.

Tworzymy **rutyny organizacji**, a także instytucje społeczne, które mogą zrekompensować nam naszą ograniczoną racjonalność. Jak heurystyka na poziomie indywidualnym, tak te zasady organizacyjne i społeczne ograniczają naszą wolność wyboru. Jednocześnie jednak pomagają nam podejmować lepsze decyzje, ponieważ redukują złożoność problemu. Szczególnie podkreśla się fakt, że zasady te ułatwiają nam przewidywanie zachowania innych powiązanych aktorów, którzy stosują się do nich i zachowują w szczególny sposób. To samo podkreśla szkoła austriacka, choć posługuje się nieco innym językiem, gdy mówi o znaczeniu tradycji jako podstawy rozumu.

Przyjmując perspektywę behawioralną, zaczynamy patrzeć na naszą gospodarkę w sposób

zupełnie inny niż dominująca perspektywa neoklasyczna. Ekonomiści neoklasycyści zazwyczaj opisują współczesną gospodarkę kapitalistyczną jako gospodarkę rynkową. Behawioryści podkreślają, że rynek w rzeczywistości stanowi raczej niewielką jej część. W połowie lat 90. Herbert Simon zauważył, że około 80 procent działalności akademickiej w USA odbywa się w ramach organizacji takich jak firmy i rząd, a nie na rynku¹¹². Twierdził, że bardziej odpowiednim określeniem byłaby **gospodarka organizacji**.

Dlaczego liczą się emocje, lojalność i sprawiedliwość?

Szkoła behawioralna przekonująco dowodzi, dlaczego w ekonomii liczą się ludzkie cechy, takie jak emocje, lojalność i sprawiedliwość. Większość ekonomistów, a zwłaszcza neoklasycyści i marksiści, w najlepszym wypadku odrzuciłaby je jako nieznaczące, a w najgorszym – potraktowała jako przeszkadzające ludziom w podejmowaniu racjonalnych decyzji.

Teoria ograniczonej odpowiedzialności wyjaśnia, dlaczego nasze uczucia niekoniecznie przeszkadzają w racjonalnym podejmowaniu decyzji, a wręcz przeciwnie, często mogą stanowić pożyteczny element naszego (ograniczonego) racjonalnego procesu decyzyjnego. Według Simona, wzięwszy pod uwagę ograniczenia racjonalności, musimy skupiać nasze zasoby umysłowe na rozwiązywaniu najważniejszych dla nas problemów. Pomagają w tym emocje. Behawioryści twierdzą, że lojalność członków organizacji jest zasadnicza dla ich prawidłowego działania, ponieważ organizacja pełna nielojalnych członków nie poradziłaby sobie z kosztami monitorowania i karaniami za zachowania samolubne. Dlatego bardzo ważna jest kwestia sprawiedliwości. Członkowie organizacji czy społeczeństwa nie wyrobią w sobie lojalności wobec nich, jeśli będą sądzeni, że są niesprawiedliwie traktowani.

Za bardzo skupiona na jednostkach?

Ocena szkoły behawioralnej

Szkoła behawioralna, choć jest najmłodszą szkołą w ekonomii, pomaga nam radykalnie przemyśleć nasze teorie na temat ludzkiej racjonalności i motywacji. Dzięki niej o wiele dokładniej rozumiemy nasze myśli i zachowania.

Próba zrozumienia ludzkiej wspólnoty od jednostek w górę a raczej: na jeszcze „niższym” poziomie, od naszego procesu myślowego w górę – to zarówno jej zaleta, jak i wada. Skupiając się na poziomie „mikro”, szkoła ta często traci z oczu szerszy system gospodarczy. Nie musi tak być – w końcu Simon wiele o nim napisał. Jednak większość członków tej szkoły zbyt wiele uwagi poświęcała jednostkom – zwłaszcza ekonomiści zajmujący się ekonomią eksperymentalną (którzy próbowali ustalić, czy ludzie są racjonalni i samolubni, przy pomocy eksperymentów kontrolowanych) czy neuroekonomią (którzy chcieli opisać powiązania między aktywnością mózgu a poszczególnymi typami zachowań). Należy również dodać, że – biorąc pod uwagę, jakie znaczenie przypisywała ludzkiemu poznaniu i psychologii – szkoła behawioralna ma niewiele do powiedzenia o technologii i makroekonomii.

WNIOSKI: JAK POPRAWIĆ EKONOMIĘ

Pielęgnując różnorodność intelektualną i wspierając twórczą wymianę idei

Nie wystarczy samo zaakceptowanie, że w ekonomii istnieją różne podejścia. Różnorodność tę należy pielęgnować, a nawet wspierać. Różne podejścia podkreślają znaczenie różnych aspektów i proponują różne perspektywy. Poznanie pewnej liczby szkół, a nie tylko jednej czy dwóch, pozwala nam na lepsze i bardziej zrównoważone rozumienie złożonej materii zwanej gospodarką. Zwłaszcza w dłuższym okresie: tak samo jak grupa biologiczna z bardziej zróżnicowanym

bankiem genów jest bardziej odporna na szok, dyscyplina z różnorodnością podejść teoretycznych lepiej poradzi sobie ze zmieniającym się światem niż taka, która charakteryzuje się intelektualną monokulturą. Akurat teraz oglądamy tego dowody: gospodarka światowa doświadczyłaby załamania podobnego do wielkiego kryzysu z 1929 roku, gdyby kluczowe rządy nie postanowiły porzucić swojej ekonomii wolnorynkowej i zastosować na początku światowego kryzysu finansowego w 2008 roku polityki keynesowskiej.

Pójdę krok dalej i stwierdzę, że pielęgnowanie różnorodności to jeszcze za mało. Musimy nie tylko pozwolić zakwitnąć stu kwiatom. Musimy sprawić, by krzyżowo się rozmnażały: różne podejścia do ekonomii mogą wiele skorzystać na wzajemnym uczeniu się od siebie, a my wzbogacimy wówczas nasze rozumienie świata gospodarczego.

Niektóre szkoły w oczywisty sposób są do siebie intelektualnie podobne i już dokonują między sobą twórczej wymiany. Interakcje tradycji rozwojowej i szkoły schumpeterowskiej pomogły obum. Pierwszej umożliwiły stworzenie teorii służących zrozumieniu szerszego kontekstu, w którym zachodzi postęp technologiczny, a drugiej rozwinięcie bardziej szczegółowych teorii wyjaśniających, w jaki sposób powstają technologiczne innowacje. Od dawna szkoły marksowska, instytucjonalna i behawioralna rozmawiają ze sobą (często we wrogi sposób) na temat pojmowania wewnętrznego funkcjonowania firmy, a zwłaszcza relacji między kapitalistą a robotnikiem. Szkole keynesowskiej i behawioralnej od zawsze wspólne jest podkreślanie czynników psychologicznych, co ostatnio doprowadziło do szczególnie godnej uwagi twórczej wymiany idei w nowej dziedzinie finansów behawioralnych.

Taka wymiana może zajść jednak również między szkołami, które zdaniem większości – nie dają się ze sobą pogodzić. Klasycy (prawica), keynesiści (centrum) i marksiści (lewica), choć rozrzućeni po politycznym spektrum, mają tę samą wizję społeczeństwa opartego na klasach. „Austriacy” i keynesiści kłócą się, co prawda, od lat 30. XX wieku, ale wspólny jest im (jak i behawiorystom oraz instytucjonalistom) pogląd o złożoności i niepewności świata oraz przekonanie, że nasza zdolność racjonalnego radzenia sobie w nim podlega znacznym ograniczeniom. „Austriacy”, instytucjonalisci i behawiorysty zgadzają się, że ludzkie istoty są jednostkami złożonymi – stosując sformułowanie instytucjonalistów – z instynktu, nawyku, przekonań i rozumu, choć „austriacy” sądzą, że ci pozostali są wstrętnymi lewakami.

W jaki sposób my wszyscy, a nie tylko zawodowi ekonomiści, możemy odegrać rolę w ulepszaniu ekonomii?

Nawet ci, których nie przekonał mój argument na rzecz intelektualnej różnorodności i twórczej wymiany w ekonomii, mogą zapytać: „A co to ma wspólnego ze mną?”. W końcu niewielu spośród czytelników kiedykolwiek dostanie szansę na pielęgnowanie czy zwiększanie różnorodności w ekonomii jako zawodowi ekonomiści.

Prawda jest taka, że wszyscy musimy wiedzieć co nieco o różnych podejściach w ekonomii, jeśli nie chcemy stać się pasywnymi ofiarami decyzji podejmowanych przez innych ludzi. Za każdym rozwiązaniem w polityce gospodarczej i każdym działaniem firmy, które wpływa na nasze życie – jak płaca minimalna, outsourcing, zabezpieczenie społeczne, bezpieczeństwo żywności, emerytury czy co tam jeszcze – stoi jakaś teoria ekonomiczna, albo inspirująca te działania, albo, częściej, dostarczająca uzasadnienia dla ruchów, które ludzie władzy chcą wykonać tak czy inaczej.

Tylko jeśli dowiemy się, że istnieją różne teorie ekonomiczne, będziemy w stanie powiedzieć

rzządzającym, że się mylą, mówiąc nam: „Nie ma alternatywy” („There is no alternative”, TINA), jak niesławnie ujęła to kiedyś Margaret Thatcher, broniąc swojej kontrowersyjnej polityki. Gdy dowiemy się, jak wiele wspólnej przestrzeni intelektualnej mają rzekomo wrogie frakcje w ekonomii, bardziej skutecznie będziemy mogli się sprzeciwiać tym, którzy polaryzują debatę, przedstawiając wszystko jako czarno-białe. Gdy dowiemy się, że teorie ekonomiczne mówią różne rzeczy po części dlatego, że opierają się na różnych wartościach etycznych i politycznych, nabierzemy pewności siebie w rozmowie o ekonomii takiej, jaka naprawdę jest – jako o argumencie politycznym, a nie „nauce”, w której można jasno stwierdzić, co jest słuszne, a co nie. I tylko wtedy, gdy opinia publiczna wykaże, że jest świadoma tych kwestii, zawodowi ekonomiści zobaczą, że nie można jej zastraszyć, mianując się strażnikami prawd naukowych.

Gdy spojrzymy na to w ten sposób, okaże się, że poznanie różnych typów ekonomii oraz ich słabych i mocnych stron nie jest ezoteryką zarezerwowaną dla zawodowych ekonomistów, ale stanowi żywotną część nauki o ekonomii, a zarazem wkład w nasz zbiorowy wysiłek w dążeniu do tego, by dziedzina ta lepiej służyła ludzkości.

LEKTURY UZUPEŁNIAJĄCE

G. Argyrous, F. Stillwell, *Readings in Political Economy*, Pluto Press, Annandale, NSW 2003.

P. Deane, *The State and the Economic System: An Introduction to the History of Political Economy*, Oxford University Press, Oxford 1989.

J. K. Galbraith, *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna*, tłum. S. i W. Rączkowsky, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2011.

R. Heilbroner, *Wielcy ekonomiści. Czasy, życie, idee*, tłum. A. Ehrlich, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1993.

G. Hodgson, *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*, Routledge, London 2001.

E. Reinert, *How Rich Countries Became Rich, and Why Poor Countries Stay Poor*, Constable, London 2007.

A. Roncaglia, *The Wealth of Ideas: A History of Economic Thought*, Cambridge University Press, Cambridge 2005.

ZAŁĄCZNIK PORÓWNANIE RÓŻNYCH SZKOŁ EKONOMICZNYCH

	KLASYCZNA	NEOKLASYCZNA	MARSKISTOWSKA	ROZWOJOWA
Gospodarka składa się z...	klas	jednostek	klas	brak zdecydowanego poglądu, ale nacisk raczej na klasy
Jednostki są...	samolubne i racjonalne (ale racjonalność definiuje się w kategoriach klasowych)	samolubne i racjonalne	samolubne i racjonalne, z wyjątkiem robotników walczących o socjalizm	brak zdecydowanego poglądu
Świat jest...	pewny („żelazne prawa”)	pewny, charakteryzuje się dającym się obliczyć ryzykiem	pewny („prawa ruchu”)	niepewny, ale brak zdecydowanego poglądu
Najważniejszą dziedziną gospodarki jest...	produkcja	handel i konsumpcja	produkcja	produkcja
Gospodarki zmieniają się przez...	inwestycje w oparciu o kumulację kapitału	decyzje jednostek	walkę klas, akumulację kapitału i postęp technologiczny	zmiany zdolności produkcji
Rekomendacje	wolny rynek	wolny rynek lub interwencjonizm, w zależności od poglądu ekonomisty na kwestię zawodności rynku i zawodności rządu	rewolucja socjalistyczna i centralne planowanie	czasowa ochrona i interwencja rządu

AUSTRIACKA	SCHUMPETEROWSKA	KEYNESOWSKA	INSTYTUCJONALNA	BEHAWIORALNA
jednostek	brak poglądu	klas	jednostek i instytucji	jednostek, organizacji i instytucji
samolubne, ale w ograniczonym stopniu; racjonalne tylko ze względu na bezwarunkowe akceptowanie tradycji	brak zdecydowanego poglądu, ale nacisk na pozaracjonalne aspekty przedsiębiorczości	nie bardzo racjonalne (kierują się zwyczajem i odruchami); brak jednoznacznej odpowiedzi, jeśli chodzi o samolubność	złożone (instynkt – zwyczaj – przekonania – rozum)	racjonalne tylko w ograniczonym stopniu i złożone
złożony i niepewny	złożony, ale brak zdecydowanego poglądu	niepewny	złożony i niepewny	złożony i niepewny
handel	produkcja	niejednoznaczna odpowiedź, mniejszość przywiązuje wagę do produkcji	brak zdecydowanego poglądu, ale większy nacisk na produkcję niż w szkole neoklasycznej	brak zdecydowanego poglądu, ale raczej w stronę produkcji
decyzje jednostek zakorzenione w tradycji	innowacje technologiczne	niejednoznaczna odpowiedź, zależy od ekonomisty	interakcje między jednostkami i instytucjami	brak zdecydowanego poglądu
wolny rynek	niejednoznaczne – kapitalizm i tak jest skazany na zanik	aktywna polityka fiskalna, dystrybucja dochodów w kierunku biednych	niejednoznaczne, zależą od ekonomisty	brak zdecydowanego poglądu, ale może popierać interwencję rządu

DRAMATIS PERSONAE

KIM SĄ AKTORZY GOSPODARCZY?

*Nie ma czegoś takiego jak społeczeństwo.
Są tylko pojedynczy mężczyźni, kobiety i rodziny.*

MARGARET THATCHER

*Korporacje nie muszą już lobbować
u rządu, one nim są.*

JIM HIGHTOWER

JEDNOSTKI JAKO BOHATEROWIE I BOHATERKI

Indywidualistyczna wizja gospodarki

Dominujący pogląd neoklasyczny, jak dowiedzieliśmy się w [rozdziale 1](#), głosi, że ekonomia jest „nauką wyboru”. Zgodnie z tą perspektywą wyborów dokonują jednostki z założenia samolubne, zainteresowane tylko maksymalizacją własnego dobrobytu, co najwyżej – dobrobytu członków swojej rodziny. Istnieje przekonanie, że robiąc to, wszystkie jednostki dokonują racjonalnych wyborów, to znaczy wybierają najefektywniejszy pod względem kosztów sposób osiągnięcia danego celu.

Jako konsument, każda jednostka wytwarza **system preferencji**, określający, co lubi. Korzystając z systemu preferencji i uwzględniając rynkowe ceny różnych rzeczy, jednostka wybiera taką kombinację dóbr i usług, która maksymalizuje jej użyteczność. Te decyzje pojedynczych konsumentów, zagregowane przy pomocy mechanizmu rynkowego, mówią producentom, jaki jest popyt na ich produkty w różnych cenach (**krzywa popytu**). Ilość produktów, jaką wytwórcy są skłonni dostarczyć w zależności od ceny (**krzywa podaży**), określają ich własne racjonalne decyzje podejmowane pod kątem maksymalizacji zysków. Decydując, producenci biorą pod uwagę koszty produkcji podyktowane technologią określającą różne kombinacje czynników produkcji oraz ceny produktów. W miejscu przecięcia krzywej popytu z krzywą podaży osiągnięta jest **równowaga** rynkowa.

To opowieść o ekonomii, w której bohaterami i bohaterkami są jednostki. Czasem konsumentów można nazwać „gospodarstwami domowymi”, a producentów „przedsiębiorstwami”, ale w gruncie rzeczy chodzi o poszerzone wersje jednostek. Postrzegane są one jako oddzielne, spójne całości dokonujące wyborów. Niektórzy ekonomiści neoklasyczni, podążając za pionierską pracą Gary’ego Beckera, mówią o „negocjacjach wewnątrz gospodarstwa domowego”, ale konceptualizują to jako proces zachodzący między racjonalnymi jednostkami, których ostatecznym celem jest maksymalizacja osobistej użyteczności, a nie między członkami rodziny z prawdziwego świata, z ich miłością, nienawiścią, empatią, okrucieństwem i zobowiązaniami.

Urok indywidualistycznej wizji gospodarki i jej ograniczenia

Choć ta indywidualistyczna wizja nie jest jedynym sposobem teoretycznego ujmowania naszej gospodarki (zob. rozdział 4), to dominuje ona od lat 80. XX wieku. Jedną z przyczyn jest jej wielki polityczny i moralny urok.

Przede wszystkim stanowi ona parabolę indywidualnej w o l n o ś c i. Jednostki mogą dostać to, co chcą, dopóki są skłonne zapłacić za to odpowiednią cenę: czy będą to produkty „etyczne” (jak żywność organiczna czy *fairtrade*’owa kawa), czy też zabawki, o których dzieci zapomną do kolejnych świąt Bożego Narodzenia (pamiętam gorączkę wokół Cabbage Patch Kids w 1983 roku i szal na maskotki Furby w 1998). Jednostki mogą też produkować wszystko, na czym można zarobić pieniądze, stosując wszelkie metody produkcji maksymalizujące ich zysk: czy będą to piłki wykonane przez zatrudnione dzieci, czy też mikrochipy wyprodukowane przy użyciu wysoko zaawansowanych maszyn. Nie ma zwierzchniej władzy – króla, papieża czy ministra odpowiedzialnego za planowanie – która mogłaby powiedzieć jednostkom, czego powinny chcieć i co powinny produkować. Na tej podstawie wielu ekonomistów wolnorynkowych twierdziło, że między wolnością indywidualnych konsumentów do podejmowania decyzji a ich szerszą wolnością polityczną istnieje nierozwalny związek. Słynne tego przykłady to *Droga do zniewolenia*, nowatorska krytyka socjalizmu pióra Friedricha von Hayeka, i pełna pasji obrona systemu wolnorynkowego w *Wolnym wyborze* Milтона Friedmana.

Poza tym pogląd indywidualistyczny dostarcza paradoksalnego, ale bardzo silnego m o r a l n e g o uzasadnienia dla mechanizmu rynkowego. Brzmi ono tak: my jako jednostki podejmujemy tylko decyzje dotyczące nas samych, ale skutkiem tego maksymalizujemy społeczny dobrobyt. Jednostki nie muszą być „dobre”, żebyśmy mogli zarządzać efektywną gospodarką, przynoszącą korzyści wszystkim jej uczestnikom. Albo wręcz właśnie dlatego, że jednostki n i e są „dobre” i bezwzględnie maksymalizują użyteczność i zysk, nasza gospodarka jest efektywna i przynosi korzyści wszystkim. Klasyczna deklaracja takiego poglądu to słynny ustęp z Adama Smitha: „Nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes”.

Mimo pozornego uroku uzasadnienia te rodzą poważne problemy. W przypadku argumentu politycznego nie ma jasnego powiązania między gospodarczą wolnością w kraju a wolnością polityczną. Wiele dyktatur prowadziło bardzo wolnorynkową politykę, natomiast wiele demokracji, jak kraje skandynawskie, ma ograniczoną wolność gospodarczą z powodu wysokich podatków i dużej liczby regulacji. W rzeczywistości liczne grono wyznawców poglądu indywidualistycznego byłoby skłonnych poświęcić wolność polityczną w obronie wolności gospodarczej (to dlatego Hayek wychwalał dyktaturę Pinocheta w Chile). Jeśli chodzi o uzasadnienie moralne, to omówiłem już wiele teorii – łącznie z podejściem mówiącym o zawodności rynku opartym na indywidualistycznej wizji neoklasycznej pokazujących, że nieograniczone dążenie do zaspokojenia własnych interesów za pośrednictwem rynku często nie przynosi społecznie pożądaných efektów gospodarczych.

Ograniczenia te były dobrze znane przed wyniesieniem indywidualistycznej wizji na piedestał, dlatego jej dominację przynajmniej częściowo musi wyjaśniać polityka idei. Pogląd indywidualistyczny zyskuje więcej wsparcia i uznania niż wizje alternatywne (zwłaszcza opierające się na klasach społecznych, jak marksistowska czy keynesowska) ze strony tych, którzy mają władzę i pieniądze, a więc także większe wpływy. Dostaje to wsparcie, ponieważ traktuje istniejącą strukturę społeczną, w tym na przykład prawo własności albo prawo pracy, jako coś danego, nie kwestionując *status quo*¹¹³.

ORGANIZACJE JAKO BOHATEROWIE. RZECZYWISTOŚĆ

PODEJMOWANIA DECYZJI GOSPODARCZYCH

Niektórzy ekonomiści (najsłynniejsi to Herbert Simon i John Kenneth Galbraith) badali rzeczywistość, a nie ideał podejmowania decyzji gospodarczych. Uznali, że wizja indywidualistyczna jest przestarzała co najmniej od końca XIX wieku: od tamtego czasu większość ważnych działań w gospodarce podejmują nie jednostki, a duże organizacje o złożonych wewnętrznych strukturach podejmowania decyzji – korporacje, rządy, związki zawodowe, a coraz częściej nawet organizacje międzynarodowe.

To korporacje, a nie jednostki, odgrywają największą rolę w podejmowaniu decyzji gospodarczych

Dziś najważniejszymi producentami są duże korporacje zatrudniające w dziesiątkach krajów setki, tysiące, a nawet miliony pracowników. Dwieście największych korporacji odpowiada za około 10 procent światowej produkcji. Szacuje się, że 30–50 procent międzynarodowego handlu wytworzonymi dobrami to tak naprawdę handel **wewnątrz korporacyjny**, innymi słowy: transfer komponentów i produktów w ramach tej samej **korporacji wielonarodowej** (*multinational corporation* – MNC) lub **transnarodowej** (*transnational corporation* – TNC) działającej w wielu krajach¹¹⁴. Jeśli fabryka silników Toyoty w Chonburi w Tajlandii „sprzedaje” swoje produkty zakładom montażu Toyoty w Japonii czy Pakistanie, to może to być traktowane jako eksport z Tajlandii do tych krajów, ale *n i e* są to transakcje rynkowe z prawdziwego zdarzenia. Ceny produktów, którymi w ten sposób się handluje, dyktuje główna siedziba firmy w Japonii, a nie siły konkurencji rynkowej.

Decyzje korporacyjne nie są podejmowane tak jak decyzje indywidualne

Patrząc na to z prawniczą precyzją, decyzje podejmowane przez duże korporacje możemy przypisać poszczególnym jednostkom, takim jak CEO (dyrektor zarządzający) albo prezes rady dyrektorów. Jednostki te, niezależnie od swojej władzy, nie podejmują w imieniu swoich firm decyzji w taki sposób, w jaki poszczególni ludzie decydują o sobie. Jak więc podejmuje się decyzje w korporacjach?

U ich źródeł stoją udziałowcy. Zazwyczaj mówimy, że są oni „właścicielami” korporacji. Choć wystarczy to za skrótowy opis, nie jest to do końca prawda. Udziałowcy mają udziały (albo akcje), co daje im pewne prawa w zarządzaniu firmą. Nie posiadają firmy w takim sensie, w jakim ja posiadam komputer czy pałeczki do jedzenia. Stanie się to bardziej klarowne, jeśli wyjaśnię, że istnieją dwa rodzaje udziałów – „uprzywilejowane” i „zwykłe”.

Akcje uprzywilejowane dają ich właścicielom priorytet w wypłacaniu dywidend, to znaczy zysków dzielonych wśród udziałowców, a nie „zatrzymywanych” przez korporację. Priorytet ten kupuje się jednak za cenę prawa do głosu przy podejmowaniu decyzji kluczowych dla firmy – takich, jak kogo mianować na najwyższe stanowiska menadżerskie, ile zapłacić tym osobom oraz czy łączyć się z inną firmą albo dać się przejąć. Akcje dające prawo głosu w tych sprawach nazywają się **akcjami zwykłymi**. „Zwykli” udziałowcy (którzy bynajmniej nie są zwykli, jeśli chodzi o ich moc zatwierdzania decyzji) podejmują decyzje przez głosowanie. Głosowania zazwyczaj opierają się na zasadzie „jeden udział – jeden głos”, ale w niektórych krajach pewne akcje dają więcej głosów niż inne. W Szwecji są takie, które gwarantują nawet do 1000 głosów.

Kim są udziałowcy?

Dzisiaj niewiele dużych firm jest w większościowym posiadaniu pojedynczego udziałowca, jak bywało z kapitalistami w dawnych czasach. Rodzina Porsche–Piëch, która posiada ponad 50

procent grupy Porsche–Volkswagen, jest godnym wspomnienia wyjątkiem od tej reguły.

Wciąż istnieje wiele olbrzymich firm, które mają **udziałowca dominującego**, właściciela liczby akcji zazwyczaj wystarczającej do tego, żeby decydować o przyszłości firmy. O takim udziałowcu mówi się, że posiada **pakiet kontrolny**, zazwyczaj odnoszący się do każdego odsetka ponad 20 procent akcji z prawem głosu.

Rodzina Peugeot, kontrolująca 38 procent francuskiego producenta samochodów, Peugeot–Citroën, albo Mark Zuckerberg, właściciel 28 procent Facebooka, to udziałowcy dominujący. Wallenbergowie ze Szwecji są dominującym udziałowcem Saaba (40 procent), Electroluxa (30 procent) i Ericssona (20 procent). Większość dużych firm nie ma jednego udziałowca dominującego. Ich akcje są tak rozproszone, że żaden pojedynczy udziałowiec nie sprawuje w nich całkowitej kontroli. Na przykład w marcu 2012 roku Japan Trustee Services Bank, największy udziałowiec Toyota Motor Corporation, posiadał tylko 10 procent akcji Toyoty. Dwóch następnych największych miało raptem po około 6 procent. Nawet działając w porozumieniu, tych troje nie gromadzi jednej czwartej głosów.

Oddzielenie własności od kontroli

Rozproszona własność oznacza, że to zawodowi menadżerowie kontrolują praktycznie gros największych firm na świecie, mimo że nie posiadają w nich żadnego znaczącego pakietu – sytuacja ta jest znana jako **oddzielenie własności od kontroli**. Rodzi to tzw. **problem mocodawcy i pełnomocnika**, kiedy to pełnomocnicy (profesjonalni menadżerowie) mogą prowadzić działalność biznesową służącą bardziej ich własnym interesom niż interesom ich mocodawców (udziałowców). To znaczy, że menadżerowie mogą np. maksymalizować sprzedaż zamiast zysk albo rozbudowywać ponad miarę biurokrację korporacyjną, ponieważ ich prestiż wiąże się z rozmiarem firmy, którą zarządzają (co zazwyczaj mierzy się wartością sprzedaży), i rozmiarem ich świty. Tego typu praktyki atakował Gordon Gekko (poznaliście go w [rozdziale 3](#)) w filmie *Wall Street*, mówiąc, że firma, którą próbował przejąć, miała ni mniej, ni więcej, tylko dwudziestu siedmiu wiceprezesów, robiących Bóg wie co.

Wielu ekonomistów prorynkowych, zwłaszcza Michael Jensen i Eugene Fama, laureaci nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 2013 roku, sugeruje, że problem mocodawcy–pełnomocnika można zredukować, ściślej wiążąc interesy menadżerów z interesami udziałowców. Proponuje się dwie główne koncepcje. Jedna polega na ułatwieniu przejęcia firmy (zapraszamy więcej Gordonów Gekko), tak by menadżerowie, których działalność nie satysfakcjonuje udziałowców, mogli zostać łatwo zastąpieni. Druga opiera się na wypłacaniu menadżerom sporych części pensji w formie własnych akcji firmy (**opcje na akcje**), tak by byli zmuszeni patrzeć na sprawy bardziej z punktu widzenia udziałowców. Ideę tę podsumowano w pojęciu maksymalizacji wartości dla udziałowców, ukutym w 1981 roku przez Jacka Welcha, ówczesnego nowego CEO i prezesa General Electric. Od tamtego momentu zaczęła ona dominować w sektorze przedsiębiorstw – najpierw w świecie anglosaskim, a potem stopniowo także w reszcie świata.

Pracownicy i rządy również wpływają na decyzje w przedsiębiorstwach

Choć nie jest to powszechne w USA i Wielkiej Brytanii, pracownicy i rząd również oddziałują na procesy decyzyjne w korporacjach.

Na to, co robią firmy, oprócz związków zawodowych (o czym więcej później) w niektórych krajach europejskich, takich jak Niemcy i Szwecja, przez formalną reprezentację w zarządach firm

wpływają pracownicy. Zwłaszcza w Niemczech zarządy dużych korporacji mają dwutorową strukturę. W systemie tym, znanym jako **współzarządzanie**, rada zarządu (jak rada dyrektorów w innych krajach), by podjąć ważną decyzję, na przykład o fuzji czy zamknięciu fabryki, musi zdobyć zgodę rady nadzorczej, w której połowę głosów mają przedstawiciele pracowników – choć to strona menadżerska mianuje prezesa, który ma decydujący głos.

Również rządy są zaangażowane jako udziałowcy w decyzje dotyczące zarządzania dużymi korporacjami. Publiczna własność akcji w firmach sektora prywatnego jest znacznie bardziej powszechnym zjawiskiem, niż się sądzi. Stora Enso, największy na świecie wytwórca papieru i celulozy, w 25 procentach jest własnością fińskiego rządu. Drugi pod względem wielkości bank niemiecki, Commerzbank, również w 25 procentach należy do rządu Niemiec. Długo można by wymieniać.

Pracownicy i rządy mają inne cele niż udziałowcy i zawodowi menadżerowie. Pracownicy chcą minimalizować straty w miejscach pracy, poprawiać bezpieczeństwo pracy i jej warunki. Rząd musi wziąć pod uwagę interesy grup, które wykraczają poza prawne granice danej firmy – na przykład dostawców, lokalnych społeczności czy nawet grup prowadzących kampanie ekologiczne. W rezultacie firmy, w których zarządzanie silnie angażują się pracownicy i rząd, zachowują się inaczej niż te, w których przeważają udziałowcy i zawodowi menadżerowie.

Volkswagen i złożoność współczesnego procesu decyzyjnego w korporacjach

Niemiecki producent samochodów, Volkswagen, stanowi modelowy przykład złożoności współczesnego procesu decyzyjnego w korporacjach. Ma udziałowca dominującego – rodzinę Porsche–Piëch. W sensie prawnym może ona przepchnąć dowolną podjętą przez siebie decyzję. Ale w Volkswagenu to tak nie działa. Podobnie jak inne niemieckie firmy jest on zarządzany w systemie dwutorowym z silną reprezentacją pracowników. Poza tym 20 procent przedsiębiorstwa znajduje się w posiadaniu rządu – a dokładniej: rządu landu Dolna Saksonia (Niedersachsen). Decyzje w Volkswagenu są zatem podejmowane w bardzo skomplikowanym procesie negocjacyjnym angażującym udziałowców, zawodowych menadżerów, pracowników i ogół ludności (za pośrednictwem własności rządowej).

Volkswagen jest przykładem skrajnym, ale bardzo dobrze pokazuje, dlaczego decyzje w firmach zapadają w zupełnie inny sposób niż decyzje indywidualne. Po prostu nie zrozumiemy współczesnej gospodarki, jeśli choć trochę nie poznamy złożoności procesów decyzyjnych w przedsiębiorstwach.

Spółdzielnia jako alternatywna forma własności przedsiębiorstwa i zarządzania

Niektóre duże korporacje są **spółdzielniami** będącymi w posiadaniu ich użytkowników (konsumentów lub inwestorów), pracowników lub niezależnych mniejszych jednostek biznesowych.

Sieć supermarketów Coop, **spółdzielnia konsumentcka**, to drugi pod względem wielkości detalista w Szwajcarii. Jej brytyjski odpowiednik Co-op jest zaś piątą co do wielkości siecią supermarketów. Spółdzielnie konsumentckie pozwalają konsumentom na zakup produktów w dobrych cenach, gdyż łączą oni swe siły nabywcze i negocjują zniżki od dostawców. Oczywiście, zdobywanie zniżek od dostawców przez gromadzenie konsumentów to dokładnie to samo, co robi wielu innych sprzedawców, od Walmarta po Groupon. Różnica polega na tym, że w takich samych okolicznościach spółdzielnie mogą przekazać większą część zniżek konsumentom, bo nie mają udziałowców, którym trzeba zapłacić.

Spółdzielnia oszczędnościowo-kredytowa to spółdzielnia dla ludzi oszczędzających. Na całym świecie członkami takich instytucji jest prawie 200 milionów ludzi. Niektóre z największych banków świata, na przykład francuski Crédit Agricole albo holenderski Rabobank, to w rzeczywistości spółdzielnie oszczędnościowo-pożyczkowe. Oba zaczynały jako rolnicze kasy oszczędnościowe.

Istnieją dwa rodzaje **spółdzielni produkcyjnych**: spółdzielnia pracy, należąca do jej pracowników, i spółdzielnia produkcyjna, której właścicielami są niezależni producenci, umawiający się, że pewne rzeczy będą robić razem, łącząc swoje zasoby.

Hiszpańska Mondragon Co-operative Corporation (MCC) ma niemal 70 tysięcy pracowników-partnerów, pracujących w ponad stu spółdzielniach, i roczne dochody ze sprzedaży w wysokości około 19 miliardów dolarów (dane za rok 2010)¹¹⁵. To siódma firma w Hiszpanii, zarówno pod względem sprzedaży, jak i zatrudnienia. Jest to także największa spółdzielnia na świecie. Inna słynna spółdzielnia pracy to brytyjska John Lewis Partnership, właścicielka sklepów John Lewis i supermarketów Waitrose (szósta pod względem wielkości sieć supermarketów w Wielkiej Brytanii). Ma podobną wielkość co Mondragon – ponad 80 tysięcy partnerów i obrót rzędu około 14 miliardów dolarów (dane za rok 2011).

Najczęstsze przykłady spółdzielni niezależnych producentów współpracujących w pewnym zakresie to spółdzielnie mleczarskie. Rolnicy mają własne krowy, ale razem przetwarzają i sprzedają mleko oraz jego przetwory (masło, ser i tak dalej). Najsłynniejsze z nich to: Arla (szwedzko-duńska spółdzielnia mleczarska, która wytwarza masło Lurpak i mleko Lactofree), Land O'Lake (amerykańska spółdzielnia mleczarska z Minnesoty) i Amul (spółdzielnia mleczarzy z Indii).

Jedna osoba – jeden głos. Zasady podejmowania decyzji w spółdzielniach

Będąc organizacjami członkowskimi, spółdzielnie podejmują decyzje w oparciu o zasadę „jedna osoba – jeden głos”, a nie „jeden dolar (udział) – jeden głos”, jak korporacje. Wynikiem tego są decyzje nie do pomyślenia w korporacjach będących własnością udziałowców.

Grupa spółdzielcza Mondragon słynie z zasady płacowej, zgodnie z którą partner na stanowisku najwyższego menadżera może zarabiać jedynie trzy–dziewięć razy więcej niż wynosi minimalna płaca partnera wykonującego pracę na pierwszym czy drugim poziomie zarządzania, a o dokładnej stopie zróżnicowania decydują głosowania partnerów w każdej spółdzielni. Porównaj to z pakietami wynagrodzeń menadżerów wysokiego szczebla w Ameryce, którzy dostają co najmniej trzysto-, czterystokrotność p r z e c i ę t n e j (nie minimalnej) płacy pracowników¹¹⁶. Czasem w spółdzielniach występuje nawet rotacja miejsc pracy, tak by każdy zdobył doświadczenie na stanowiskach na różnych poziomach w firmie.

Wielu pracowników nie podejmuje już decyzji jako jednostki

We współczesnych gospodarkach przynajmniej niektórzy pracownicy nie podejmują już decyzji ekonomicznych jako jednostki. Wielu jest zgromadzonych w **związkach zawodowych**. Pozwalając na negocjacje pracowników jako grupy, a nie jednostek, które mogą ze sobą konkurować, związki pomagają uzyskać od pracodawców wyższe płace i lepsze warunki pracy¹¹⁷.

W niektórych krajach związki zawodowe uważa się za kontrproduktywne, blokujące konieczne zmiany w technologiach i organizacji pracy. W innych są postrzegane jako naturalni partnerzy w każdym biznesie. Gdy szwedzki producent samochodów, Volvo, kupił po azjatyckim kryzysie

finansowym część Samsunga zajmującą się produkcją ciężkiego sprzętu budowlanego, mówiono, że poprosił pracowników, by założyli związek zawodowy (Samsung do dziś prowadzi niesławną politykę „żadnych związków”). Szwedzcy menadżerowie nie wiedzieli, jak zarządzać firmą, w której nie ma partnera do rozmów w postaci związku zawodowego!

Podobnie jak spółdzielnie związki zawodowe są organizacjami członkowskimi, w których decyzje zapadają na zasadzie „jeden członek – jeden głos”. Decyzje na szczeblu związków w przedsiębiorstwach zazwyczaj są agregowane na poziomie krajowym takich związków jak COSATU (Congress of South African Trade Unions) w RPA czy brytyjski TUC (Trade Union Congress). W wielu krajach istnieje więcej niż jeden związek ogólnokrajowy. Zazwyczaj dzielą się one w zależności od sojuszy politycznych i/lub religijnych. Na przykład w Korei Południowej istnieją dwa związki ogólnokrajowe, podczas gdy we Francji aż pięć.

W niektórych krajach związki na poziomie przedsiębiorstw gromadzą się również w postaci związków branżowych. Najstłyniejsze to IG Metall (Industriegewerkschaft Metall – Przemysłowy Związek Zawodowy Metal), niemiecki związek metalowców, i UAW (United Auto Workers), związek amerykańskich pracowników branży samochodowej. Wpływ IG Metall wykracza poza branżę związane z metalurgią (włącznie z bardzo ważną branżą samochodową), ponieważ jako najsilniejszy związek zazwyczaj wyznacza trend dla innych związków tym, co robi.

Niektóre związki zawodowe mają nawet wpływ na decyzje na poziomie krajowym

W kilku krajach europejskich – Szwecji, Finlandii, Norwegii, Islandii, Austrii, Niemczech, Irlandii i Holandii – związki jednoznacznie uznaje się za głównych partnerów w procesie podejmowania decyzji na poziomie krajowym. W tych państwach są one zaangażowane w procesy decyzyjne dotyczące nie tylko spraw oczywistych, takich jak płace, warunki pracy i szkolenia, lecz także polityki społecznej, kontroli inflacji i restrukturyzacji przemysłu.

W niektórych krajach rozwiązania takie funkcjonują ze względu na to, że do związków należy bardzo duża część pracowników: około 70 procent zatrudnionych na Islandii, w Finlandii i Szwecji – dla porównania w USA ten wskaźnik wynosi około 11 procent. Jednak stopa uzwiązkowienia (znana jako **gęstość uzwiązkowienia**) nie tłumaczy tych rozwiązań w pełni. Na przykład więcej jest pracowników uzwiązkowionych we Włoszech (35 procent) lub w Wielkiej Brytanii (około 25 procent) niż w Niemczech czy Holandii (w obu przypadkach około 20 procent), ale związki włoskie czy brytyjskie mają o wiele słabszy wpływ na politykę na poziomie krajowym niż niemieckie czy holenderskie. Znaczenie ma również system polityczny (na przykład to, jak silnie partie polityczne są związane ze związkami) i kultura polityczna (czy jest konsensualna, czy konfrontacyjna).

Rząd jest najważniejszym aktorem gospodarczym

We wszystkich krajach niezajdujących się w – praktycznie rzecz biorąc – stanie anarchii (gdzie to piszę, taka sytuacja panuje w Demokratycznej Republice Kongo i Somalii) zdecydowanie najważniejszym aktorem gospodarczym jest rząd. Bardziej szczegółowo omówimy to w [rozdziale 11](#), teraz pozwolę sobie tylko zarysować to zagadnienie.

W większości krajów rząd jest zdecydowanie największym pracodawcą, zatrudniającym w niektórych przypadkach do 25 procent krajowej siły roboczej¹¹⁸. Jego wydatki to między 10 a 55 procent produktu narodowego. Stopa ta zazwyczaj jest wyższa w bogatszych, niższa zaś – w biedniejszych krajach. W wielu państwach rząd posiada przedsiębiorstwa państwowe i zarządza nimi. Zazwyczaj wytwarzają one 10 procent krajowej produkcji, choć w takich krajach jak

Singapur czy Tajwan może to być ponad 15 procent. Rząd wpływa również na to, jak zachowują się inni aktorzy gospodarczy, gdyż tworzy rynki, zamyka je i reguluje. Przykłady to, odpowiednio, rynek handlu pozwoleniami na zanieczyszczenia, zniesienie niewolnictwa oraz różne ustawy dotyczące godzin i warunków pracy.

W jaki sposób rząd podejmuje decyzje.

Kompromisy, kompromisy (i lobbying)

Proces podejmowania decyzji przez rząd jest dużo bardziej skomplikowany niż procesy decyzyjne w nawet największych korporacjach o najbardziej złożonych strukturach własności. To dlatego, że rząd robi znacznie więcej niż korporacje, a jednocześnie musi zadowolić o wiele więcej aktorów o znacznie bardziej zróżnicowanych celach.

Nawet państwa jednopartyjne, podejmując decyzje, nie mogą pominąć interesów mniejszości w taki sposób, w jaki może to zrobić większość, decydując w przedsiębiorstwie. W niektórych krajach, na przykład w dzisiejszych Chinach, frakcje polityczne bardzo intensywnie ze sobą konkurują. Pomijam przykłady najbardziej skrajne, takie jak Kambodża Pol Pota.

W ustrojach demokratycznych proces podejmowania decyzji jest jeszcze bardziej złożony. Teoretycznie partia większościowa może narzucać swoją wolę reszcie społeczeństwa – czasem tak bywa, ale w wielu krajach większość parlamentarna składa się z niezależnych partii koalicyjnych, a więc kompromisy są tam niezbędne przez cały czas. Zgodzi się z tym wnioskiem każdy, kto oglądał duńskie seriale *Dochodzenie* czy *Rząd*.

Gdy politycy już podejmą ramowe decyzje, szczegółowe rozwiązania muszą być zaplanowane i zrealizowane przez urzędników państwowych, inaczej mówiąc – biurokratów. Ci ludzie mają własne zasady podejmowania decyzji o charakterze hierarchicznym, jak w korporacji, a nie deliberacyjnym, jak w parlamencie.

Wszelkie rodzaje grup interesu lobbują u polityków i biurokratów na rzecz wprowadzenia konkretnych rozwiązań. Są grupy walczące o jedną sprawę, na przykład środowisko. W niektórych krajach związki zawodowe także wywierają bezpośredni wpływ na polityków. Gdziekolwiek, choćby w USA, gdzie restrykcje dotyczące lobbingu firm prywatnych są ograniczone, korporacje mają ogromne wpływy. Amerykański komentator polityczny Jim Hightower z pewnością przesadzał (choć nie bardzo), ale stwierdził niegdyś: „Korporacje nie muszą już lobbować w rządzie. One nim są”.

Międzynarodowe organizacje z kasą.

Bank Światowy, MFW i inne

Niektóre organizacje międzynarodowe są ważne, bo – jak by to ująć? mają pieniądze. Bank Światowy i inne „regionalne” banki multilateralne, w większości będące w posiadaniu rządów bogatych krajów, udzielają państwom rozwijającym się pożyczek¹¹⁹. Pożyczając, proponują bardziej korzystne warunki (niższe stopy procentowe, dłuższe okresy spłaty) niż banki sektora prywatnego. Międzynarodowy Fundusz Walutowy (MFW, ang. International Monetary Fund, IMF) udziela krótkoterminowo kredytów na dużą skalę krajom w stanie kryzysu finansowego, które nie mogą pożyczać na rynku prywatnym.

Bank Światowy, MFW i im podobne wielostronne instytucje finansowe wymagają od państw, którym udzielają pożyczek, by przyjęły one określone rozwiązania w swojej polityce gospodarczej. Trzeba przyznać, że wszyscy pożyczkodawcy wiążą swoje kredyty z warunkami ich otrzymania, ale Bank Światowy i MFW są szczególnie krytykowane za narzucanie warunków

dobrych według bogatych krajów, a nie takich, które w rzeczywistości mogłyby pomóc państwu biorącym pożyczki. Dzieje się tak dlatego, że są one korporacjami i rządzi w nich zasada „jeden dolar – jeden głos”. Większość udziałów posiadają bogate kraje, dlatego to one decydują, co robić. Co najistotniejsze, USA mają *de facto* prawo weta w Banku i Funduszu, ponieważ najważniejsze podejmowane przez nie decyzje wymagają większości 85 procent, a tak się składa, że USA mają 18 procent udziałów.

Organizacje międzynarodowe, które ustalają reguły. WTO i BIS

Niektóre organizacje międzynarodowe mają władzę, ponieważ ustalają reguły¹²⁰. Jedną z nich jest Bank Rozrachunków Międzynarodowych (Bank for International Settlements, BIS), który ustanawia zasady regulacji finansowych. Jednak najważniejsza organizacja międzynarodowa, której celem jest wyznaczanie zasad, to Światowa Organizacja Handlu (WTO).

WTO reguluje międzynarodowe kontakty gospodarcze, w tym handel międzynarodowy, inwestycje, a nawet ponadnarodową ochronę praw własności intelektualnej, takich jak patenty i prawa autorskie. Co istotne, to jedyna organizacja międzynarodowa, która funkcjonuje w oparciu o zasadę „jeden kraj – jeden głos”. W teorii zatem ton powinny tu nadawać kraje rozwijające się, które mają przewagę liczebną. W praktyce, niestety, prawie nigdy nie dochodzi do głosowania. Byle tylko go uniknąć, bogate kraje używają wszelkiego rodzaju nieformalnych środków wywierania wpływu (na przykład w zakamuflowany sposób grożą ograniczeniem pomocy zagranicznej dla krajów biednych, które nie zgodzą się na dane rozwiązanie).

Organizacje promujące idee. Agendy ONZ i MOP

Niektóre organizacje wpływają na życie gospodarcze, ponieważ legitymizują idee. Do tej kategorii należą rozmaite agendy Organizacji Narodów Zjednoczonych (United Nations, ONZ).

Organizacja Narodów Zjednoczonych do spraw Rozwoju Przemysłowego (ang. United Nations Industrial Development Organization, UNIDO) wspiera rozwój przemysłu. Program Narodów Zjednoczonych do Spraw Rozwoju (ang. United Nations Development Programme, UNDP) wspiera walkę o zmniejszenie ubóstwa w skali globalnej, a Międzynarodowa Organizacja Pracy (MOP, ang. International Labour Organization, ILO¹²¹) promuje ideę praw pracowniczych.

Organizacje te promują swoje cele, głównie stanowiąc forum publicznej debaty na dany temat i oferując pomoc techniczną krajom, które chcą promowane przez nie idee wcielić w życie. Czasami przyjmują deklaracje czy konwencje, ale stosowanie się do nich jest kwestią dobrej woli, ich moc jest zatem bardzo niewielka. Na przykład prawie żaden z krajów przyjmujących imigrantów nie podpisał konwencji MOP dotyczącej ochrony praw pracowników migrujących (ale chyba trudno, żeby, jak mawiają, karp głosował za Wigilią).

Przy braku wsparcia w postaci pieniędzy i władzy ustanawiania wiążących reguł, cele, na rzecz których działają te organizacje, są promowane znacznie słabiej niż agenda MFW, Banku Światowego i WTO.

NAWET JEDNOSTKI NIE SĄ TYM, CZYM RZEKOMO SĄ

Teorie ekonomii opierające się na metodologicznym indywidualizmie błędnie interpretują realia procesów decyzyjnych w gospodarce, pomniejszając znaczenie organizacji lub całkowicie je ignorując. Co gorsza, nie potrafią nawet zrozumieć jednostek.

Podzielona jednostka. Człowiek ma „wiele jaźni”

Ekonomiści posługujący się metodologicznym indywidualizmem podkreślają, że pojedynczy

człowiek jest najmniejszą z możliwych jednostek społecznych. Z pewnością jest tak w sensie fizycznym. Od dawna jednak toczy się debata filozofów, psychologów, a nawet niektórych ekonomistów, czy jednostkę można postrzegać jako całość, niedającą się już podzielić.

Nie trzeba mieć schizofrenii, żeby łączyć sprzeczne preferencje. Problem **wielu jaźni** jest bardzo rozpowszechniony. Choć samo pojęcie może wydawać się obce, doświadczyła tego większość z nas.

Często widzimy, jak ta sama osoba zachowuje się zupełnie inaczej w zależności od okoliczności. Mężczyzna może być bardzo samolubny, jeśli chodzi o dzielenie się pracami domowymi z żoną, ale podczas wojny może być skłonny do poświęcenia życia dla towarzyszy. Dzieje się tak, ponieważ ludzie odgrywają w życiu wiele ról w powyższym przykładzie to role męża i żołnierza. Oczekujemy, że zależnie od roli ludzie będą zachowywać się różnie i tak właśnie się dzieje.

Czasem to kwestia słabej woli – postanawiamy, że coś w przyszłości zrobimy, a kiedy przychodzi czas, nie robimy tego. Sprawa ta tak bardzo nurtowała greckich filozofów, że wymyślili dla niej nawet osobną nazwę – *akrasia*. Decydujemy na przykład, że nasz styl życia stanie się zdrowszy, ale potem w obliczu kuszącego deseru nasza silna wola kruszeje. Uprzedzając taki bieg zdarzeń, możemy wymyślać triki zapobiegające ujawnieniu się naszego „drugiego ja”, tak jak Ulisses poprosił, by przywiązano go do masztu, żeby nie został uwiedziony przez syreny. Na początku kolacji deklarujemy, że jesteśmy na diecie i nie zjemy deseru. Dzięki temu nie zamówimy go później – inaczej grozi nam utrata twarzy (dla rekompensaty zawsze można zjeść parę czekoladowych ciasteczek po powrocie do domu).

Jednostka zakorzeniona. Ludzie są kształtowani przez społeczeństwo

Problem posiadania wielu jaźni pokazuje, że jednostki nie są atomami, bo da się je rozbić na mniejsze części. Nie są nimi również dlatego, że nie da się ich łatwo oddzielić od innych jednostek.

Ekonomiści w tradycji indywidualistycznej nie zadają sobie pytania o pochodzenie indywidualnych preferencji. Traktują je jako ostateczne dane wykreowane przez „suwerenne” jednostki. Najlepiej ideę tę streszcza maksyma *De gustibus non est disputandum* („O gustach się nie dyskutuje”).

Nasze preferencje są jednak silnie kształtowane przez środowisko społeczne – rodzinę, dzielnicę, szkoły, klasy społeczne i tak dalej. Ludzie wywodzący się z innych środowisk nie konsumują po prostu innych rzeczy, ale innych *chcą*. Ze względu na proces **sojalizacji** nie możemy traktować jednostek jak oddzielonych od siebie atomów. Jednostki są „osadzone” w społeczeństwie – użyjmy wyszukanego pojęcia. Zatem skoro są jego wytworami, to Margaret Thatcher musiała bardzo się mylić, wypowiadając słynne (czy raczej niesławne) zdanie: „Nie ma społeczeństwa. Są tylko pojedynczy mężczyźni i kobiety, i są rodziny”. Coś takiego jak jednostka bez społeczeństwa *n i e j e s t m o ż l i w e*. W jednej ze scen kultowego komediowego serialu science-fiction nadawanego przez BBC w latach 80., *Czerwonego karła*, Dave Lister, liverpoolski obszcymurek z klasy robotniczej, wyznaje z poczuciem winy, że raz odwiedził winiarnię, tak jakby był to rodzaj zbrodni (ale potem niektórzy przyjaciele mogli nazwać go „zdrajcą klasowym”). Niektórzy młodzi Brytyjczycy z biedniejszych klas kilkadziesiąt lat po wprowadzeniu polityki zachęcającej do studiowania na uniwersytetach wciąż są przekonani, że „uniwerki” po prostu są nie dla nich. W większości społeczeństw tak ukształtowano świadomość

kobiet, że w ich przekonaniu „twarde” zawody, jak nauki ścisłe, inżynieria, prawo i ekonomia to nie ich bajka.

Ten wątek powraca w literaturze i kinie – *My Fair Lady* (filmowa wersja sztuki Bernarda Shawa *Pigmalion*), *Edukacja Rity* Willy’ego Russella (sztuka i film) oraz *Chwała mojego ojca* mówią o tym, jak edukacja i wiążące się z nią obcowanie z innym stylem życia odciągają ludzi od ich własnego środowiska. Sprawiają, że człowiek zaczyna pragnąć innych rzeczy niż ci, którzy w tym środowisku zostali, i niż to, czego sam wcześniej pragnął.

Oczywiście, ludzie mają wolną wolę, mogą dokonywać wyborów niezgodnych z tym, czego powinni chcieć, biorąc pod uwagę, skąd pochodzą, i robią to, tak jak Rita, która w filmie Russella postanowiła pójść na uniwersytet. Jednak nasze otoczenie znacznie wpływa na to, kim jesteśmy, czego chcemy i na co się decydujemy. Jednostki są wytworami społeczeństwa.

Jednostka łatwowierna. Człowiek ulega manipulacji innych

Nie tylko środowisko kształtuje nasze preferencje, lecz także inni ludzie manipulują nami, gdyż chcą, byśmy zachowywali się zgodnie z ich wolą. W mniejszym lub większym stopniu dotyczy to wszystkich aspektów naszego życia – propagandy politycznej, edukacji, nauczania religijnego, mediów masowych.

Najbardziej powszechny przykład takich działań to reklama. Niektórzy ekonomiści, nawiązując do prac George’a Stiglera, wiodącego ekonomisty wolnorynkowego lat 60. i 70. XX wieku, twierdzą, że w reklamie chodzi o dostarczenie informacji o istnieniu różnych produktów, ich cenie i cechach, a nie o manipulację preferencjami klientów. Jednak większość zgodzi się ze znaną książką Johna Kennetha Galbraitha z 1958 roku, *Społeczeństwo dobrobytu*, że w reklamie w dużym stopniu chodzi o to, by potencjalni klienci pragnęli danego produktu bardziej, a nawet – by czegoś zapragnęli, choć nigdy nie zdawali sobie sprawy, że tego potrzebują.

Reklamy kojarzą jakiś produkt z celebrytą, drużyną sportową (loga jakich firm ma na swoich strojach twoja ulubiona drużyna piłki nożnej lub koszykówki?) albo z luksusem i ekstrawagancją. Wywołują wspomnienia dzięki narzędziom działającym na nieświadomość. Pokazywane są w czasie, gdy widzowie są na nie najbardziej podatni (telewizyjne reklamy przekąsek około godziny dwudziestej pierwszej–dwudziestej drugiej). Nie zapominajmy o lokowaniu produktu w filmach, okrutnie wyśmianym w filmie *Truman Show* – wciąż pamiętam Mococoe wyprodukowaną z „w pełni naturalnych ziaren kakao pochodzących z wyższych zboczy Momotombo”.

Do manipulacji jednostkowymi preferencjami dochodzi również na bardziej podstawowym poziomie – gdy ci, którzy chcą zminimalizować ograniczenia stojące na drodze ich dążeniu do zysku, propagują ideologie wolnorynkowe (wróciliśmy znów do polityki idei). Korporacje i bogaci ludzie szczerze dofinansowują think tanki, takie jak Heritage Foundation w USA czy Institute of Economic Affairs w Wielkiej Brytanii, kreujące idee rynkowe. Środkami na kampanie wspierają prorynkowe partie polityczne i polityków. Niektóre wielkie firmy wykorzystują fundusze na reklamę, by wspierać media przychylnie biznesowi.

Kiedy uda się przekonać biednych ludzi, że w swojej sytuacji znaleźli się z własnej winy, że ten, kto zarobił dużo pieniędzy, na pewno na to zasłużył, a oni również mogliby się wzbogacić, gdyby wystarczająco się postarali – życie bogaczy staje się prostsze. Biedni, często wbrew własnym interesom, zaczynają domagać się ograniczenia podatków redystrybucyjnych, wydatków na cele socjalne, ograniczenia regulacji w biznesie i praw pracowniczych.

Manipulacji mogą ulegać indywidualne preferencje nie tylko konsumentów, lecz także płatników podatków, pracowników i wyborców – i często tak się dzieje. Jednostki nie są „suwerennymi” całościami, jak portretują je teorie ekonomiczne w tradycji indywidualistycznej.

Jednostka skomplikowana. Człowiek nie jest wyłącznie samolubny

Indywidualistyczne teorie ekonomiczne zakładają, że ludzie są samolubni. Gdy połączy się to z założeniem racjonalności, wniosek brzmi następująco: powinniśmy pozwolić ludziom robić, co chcą – sami wiedzą, co jest dla nich najlepsze i jak osiągnąć swoje cele.

Ekonomiści, filozofowie, psychologowie i inni przedstawiciele nauk społecznych od wieków kwestionują ideę jednostki dbającej jedynie o własny interes. Literatura na ten temat jest ogromna, a wiele wniosków z tej debaty pozostaje niejasnych, choć mogą być istotne dla teorii. Trzymajmy się więc głównych punktów.

Już slogan „dbanie o własny interes” to zbyt uproszczenie. Zakłada, że jednostki nie są zdolne przewidzieć długoterminowych, systemowych konsekwencji swoich działań. Niektórzy kapitaliści w XIX wieku domagali się zakazu pracy dzieci, mimo że takie regulacje oznaczałyby dla nich zmniejszenie zysków. Rozumieli, że jeśli dzieci wciąż będą wyzyskiwane i pozostaną bez dostępu do edukacji, obniży się jakość siły roboczej, co w długiej perspektywie zaszkodzi wszystkim kapitalistom, łącznie z nimi samymi. Jak widać, człowiek jest zdolny dbać o **oświecony interes własny**.

Czasem jesteśmy po prostu hojni. Ludzi obchodzą inni, dlatego działają wbrew własnemu interesowi, by im pomóc. Strażak wchodzi do płonącego budynku, by uratować starszą panią, a przechodzień wskakuje do wzburzonego morza, by uratować tonące dzieci – choć obaj wiedzą, że sami mogą zginąć. Podobnych dowodów jest nieskończenie wiele. Tylko zaślepieni wiarą w model jednostki dbającej wyłącznie o własny interes mogą próbować je ignorować¹²².

Jednostki ludzkie są skomplikowane. To prawda, większość ludzi przez większość czasu jest samolubna, ale porusza ich również patriotyzm, solidarność klasowa, altruizm, poczucie sprawiedliwości, szczerść, zaangażowanie w jakąś ideologię, poczucie służby, odpowiedzialność, przyjaźń, miłość, dążenie do piękna, zwykła ciekawość i wiele innych rzeczy. Sam fakt, że istnieje tyle słów opisujących ludzkie motywacje, świadczy o tym, że skomplikowane z nas stworzenia.

Jednostka nieudolna. Człowiek nie jest zbyt racjonalny

Indywidualistyczne teorie ekonomiczne zakładają, że jednostki są racjonalne – to znaczy wiedzą o wszelkich możliwych przyszłych stanach świata, dokonują skomplikowanych obliczeń dotyczących prawdopodobieństwa każdego z nich i dokładnie znają swoje preferencje w tym względzie, wybierają zatem najlepszy z możliwych sposobów działania w przypadku każdej podejmowanej decyzji. Znowu wynika z tego, że powinniśmy zostawić ludzi w spokoju, bo „wiedzą, co robią”.

Indywidualistyczny model ekonomiczny zakłada istnienie takiej racjonalności, jaką nikt nie dysponuje – Herbert Simon nazywał ją „olimpijską” albo „hiperracjonalnością”. Zwyczajowo broni się tego argumentu twierdząc, że nieważne, czy założenia teorii są realistyczne, jeśli model dobrze przewiduje rozwój wydarzeń. Dziś takie argumenty wydają się słabe, bo teoria ekonomiczna opierająca się na założeniu o hiperracjonalności, znana jako hipoteza efektywnego rynku (EMH), odegrała główną rolę w wywołaniu globalnego kryzysu finansowego z 2008 roku, gdyż utrzymywała polityków w przekonaniu, że rynki finansowe nie potrzebują regulacji.

Mówiąc wprost, problem polega na tym, że jednostki ludzkie nie są zbyt racjonalne – dysponują jedynie ograniczoną racjonalnością¹²³. Lista nieracjonalnych zachowań jest nieskończenie długa. Podejmując decyzje, zbyt łatwo chwiejemy się pod ciężarem instynktów i emocji, myślenia życzeniowego, paniki, instynktu stadnego i wielu innych. Nasze wybory determinuje także sposób sformułowania pytania – choć nie powinien. Znaczy to, że w tej samej sprawie możemy dokonywać różnych wyborów w zależności od tego, jak zostanie przedstawiona. Mamy również tendencję do zbyt silnego reagowania na nowe informacje i zbytniego lekceważenia danych wcześniej dostępnych – można to często zaobserwować na rynku finansowym. Zazwyczaj posługujemy się intuicyjnym, heurystycznym (idącym na skróty) systemem myślenia, co oznacza myślenie mało logiczne. A przede wszystkim jesteśmy zbyt pewni własnej racjonalności.

WNIOSKI: TYLKO NIEDOSKONAŁE JEDNOSTKI MOGĄ DOKONYWAĆ RZECZYWISTYCH WYBORÓW

Paradoksalnym skutkiem myślenia o jednostkach jako istotach bardzo niedoskonałych – o ograniczonej racjonalności, kierujących się złożonymi i sprzecznymi motywami, łatwowiernych, uwarunkowanych społecznie, a nawet wewnątrznie sprzecznych – jest przydanie, a nie odjęcie wagi jednostce.

Właśnie dzięki przyznaniu, że jednostki są wytworami społeczeństwa, bardziej doceniamy wolną wolę osób, których decyzje stoją w sprzeczności z obyczajem społecznym, dominującą ideologią czy środowiskiem klasowym. Gdy przyznamy, że ludzka racjonalność jest ograniczona, bardziej docenimy inicjatywy przedsiębiorców zabierających się za coś „irracjonalnego”, zdaniem reszty skazanego na porażkę (a gdy okazuje się to sukcesem – zyskującego miano innowacji). Innymi słowy, tylko jeśli przyznamy, że natura ludzka jest niedoskonała, możemy rozmawiać o „rzeczywistych” wyborach – a nie tych pustych, których mają dokonywać ludzie w świecie jednostek doskonałych, zawsze wiedzących, jaki kierunek działania jest najlepszy.

Podkreślenie znaczenia „rzeczywistych” decyzji nie oznacza, że wolno nam wybierać całkowicie swobodnie. Poradniki mówią, iż można robić wszystko, co się chce, być, kim się chce, jeśli tylko się tego pragnie. Jednak zakres dostępnych opcji (inaczej mówiąc, **zbiór możliwych decyzji**) jest zazwyczaj bardzo ograniczony. Może to wynikać ze skromności zasobów, jakimi dysponujemy. Jak radykalnie ujął to Karol Marks, robotnicy wczesnego kapitalizmu mieli wybór jedynie między pracą przez 80 godzin w tygodniu w ciężkich warunkach a śmiercią z głodu, bo nie mieli innych środków na utrzymanie. Zbiór możliwych decyzji może być ograniczony również dlatego, że jak wskazałem wyżej – w procesie socjalizacji i przez manipulacje naszymi preferencjami nauczono nas ograniczania zakresu własnych pragnień i tego, co uważamy za możliwe.

Podobnie jak wszystkie wielkie powieści i filmy, rzeczywisty świat gospodarczy wypełniają niedoskonali bohaterowie – zarówno jednostki, jak i organizacje. Ujmowanie ich (i czegokolwiek innego) w teorii wymaga posłużenia się do pewnego stopnia uogólnieniem i uproszczeniem, jednak dominujące teorie ekonomiczne posuwają się w tym względzie za daleko.

Tylko przy pomocy teorii, które biorą pod uwagę wielopostaciowość człowieka i jego ograniczoną naturę, a jednocześnie dostrzegają znaczenie dużych organizacji o złożonej strukturze i wewnętrznych mechanizmach decyzyjnych, będziemy w stanie zbudować teorie, które pozwolą nam zrozumieć złożoność procesu podejmowania decyzji w gospodarkach rzeczywiście

istniejących.

LEKTURY UZUPEŁNIAJĄCE

G. Akerlof, R. J. Shiller, *Zwierzęce instynkty. Czy ludzka psychika napędza globalną gospodarkę i jaki to ma wpływ na przemiany światowego kapitalizmu?*, tłum. J. Jannasz, Studio Emka, Warszawa 2011.

J. Davis, *The Theory of the Individual in Economics: Identity and Value*, Routledge, London 2003.

B. Frey, *Not Just For the Money: An Economic Theory of Personal Motivation*, Edward Elgar, Cheltenham 1997.

F. von Hayek, *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, tłum. G. Łuczkiwicz, ZNAK, Kraków 1998.

J. K. Galbraith, *The New Industrial State*, Deutsch, London 1972.

D. Kahneman, *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, tłum. P. Szymczak, Media Rodzina, Poznań 2012.

H. Simon, *Reasons in Human Affairs*, Basil Blackwell, Oxford 1983.

P. Ubel, *Free Market Madness: Why Human Nature Is at Odds with Economics – and Why It Matters*, Harvard Business School Press, Boston 2009.

RUSZAMY DALEJ...

W pierwszej części tej książki chodziło o przyzwyczajenie się do ekonomii. Powiedzieliśmy, czym jest ekonomia (badaniem gospodarki), czym jest gospodarka, jak doszło do tego, że gospodarka jest dzisiaj taka, jaka jest, że istnieje wiele różnych sposobów jej badania i jacy są główni aktorzy gospodarczy.

Skoro już przyzwyczailiśmy się do ekonomii, porozmawiajmy teraz o tym, jak możemy wykorzystać ją, by zrozumieć istniejące w rzeczywistości gospodarki.

CZEŚĆ II

ZASTOSOWANIA

A ILE MA BYĆ? PRODUKCJA, DOCHÓD I SZCZĘŚCIE

CZAS: lata 30. XX wieku

MIEJSCE: biuro Gosplanu, organu centralnego planowania gospodarczego ZSRR

SYTUACJA: rozmowa kwalifikacyjna na stanowisko głównego statystyka

Komisja selekcyjna zadaje pytanie pierwszemu kandydatowi: „Towarzyszu, ile to jest dwa plus dwa?”. Ten odpowiada: „Pięć”. Przewodniczący komisji uśmiecha się z politowaniem i mówi: „Towarzyszu, doceniamy wasz rewolucyjny entuzjazm, ale do tej roboty potrzebujemy kogoś, kto umie liczyć”. Uprzejmie wskazuje kandydatowi drzwi. Odpowiedź drugiego kandydata brzmi: „Trzy”. Najmłodszy członek komisji podrywa się z miejsca i krzyczy: „Aresztować go! Nie tolerujemy tego rodzaju propagandy antyrewolucyjnej, pomniejszającej nasze osiągnięcia!”. Strażnicy od razu wywlekają kandydata z pokoju. Trzeci kandydat zapytany o to samo odpowiada: „Oczywiście cztery”. Wyglądający na profesora członek komisji daje mu poważny wykład na temat ograniczeń burżuazyjnej nauki zafiksowanej na logice formalnej. Kandydat zwiesza głowę i ze wstydem wychodzi z pokoju. Czwarty kandydat zostaje zatrudniony. Jego odpowiedź brzmiała: „A ile ma być?”.

PRODUKCJA

Produkt krajowy brutto, czyli PKB

Rzadko jawnie „preparuje się” dane dotyczące produkcji, nawet w krajach socjalistycznych, z wyjątkiem najbardziej skrajnych sytuacji politycznych – jak w początkach rządów Stalina czy podczas wielkiego skoku za czasów Mao Zedonga w Chinach. Błędem byłoby jednak mniemanie, że produkcję gospodarczą czy jakiegokolwiek inne dane z zakresu ekonomii można obliczyć tak dokładnie, jak mierzy się zjawiska w naukach ścisłych, w fizyce czy chemii.

Ulubioną miarą produkcji wśród ekonomistów jest **produkt krajowy brutto**, czyli **PKB**. Z grubsza biorąc, to całkowita wartość pieniężna tego, co zostało wyprodukowane w danym kraju w określonym czasie – zazwyczaj w ciągu roku, ale niekiedy jest to również kwartał (trzy miesiące) czy nawet miesiąc.

Napisałem „z grubsza”, bo trzeba zdefiniować „to, co zostało wyprodukowane”. Obliczając PKB, mierzymy produkcję **wartością dodaną**. Jest to wartość produkcji pomniejszona o wykorzystane nakłady pośrednie. Piekarnia może zarabiać 150 tysięcy funtów rocznie na sprzedaży chleba i wypieków, ale jeśli wydała 100 tysięcy na zakup różnych **nakładów pośrednich** – surowców (mąki, masła, jaj, cukru), paliwa, elektryczności i tak dalej – to do tych nakładów wytworzyła jedynie 50 tysięcy wartości dodanej.

Gdybyśmy nie odjęli wartości nakładów pośrednich i po prostu zsumowali ostateczną produkcję wszystkich wytwórców, to podwajalibyśmy, potrajalibyśmy, wielokrotnie powiększalibyśmy wartość niektórych składników, zawyżając rzeczywistą produkcję. Piekarz kupił mąkę w młynie, więc jeśli po prostu dodamy do siebie produkcję piekarza i młynarza, to dwa razy policzymy mąkę zakupioną przez piekarza. Młynarz kupił pszenicę od rolnika, więc jeśli zsumujemy produkcję rolnika z produkcją piekarza i młynarza, to porcję pszenicy, którą rolnik sprzedał młynarzowi, a ten piekarzowi, policzylibyśmy trzykrotnie. Tylko licząc wartość dodaną, możemy skalkulować prawdziwą wartość produkcji¹²⁴.

A o co chodzi ze słowem „brutto” w skrócie PKB? Oznacza, że nie odjęliśmy jeszcze czegoś,

co można odjąć – tak jak na puszcze tuńczyka mamy podaną wagę brutto i netto (to znaczy wagę ryby z oliwą czy zalewą, a potem bez nich). W naszym przykładzie tym c z y m ś są zużyte części **dóbr kapitałowych** – czyli po prostu maszyn. Mówimy tu więc o piecu piekarskim, mieszalnicy ciasta czy krajalnicy chleba. Dobra kapitałowe, czyli maszyny, nie są „konsumowane” i włączane w produkcję w taki sam sposób jak mąka w chlebie, ale wraz z zużyciem ich wartość spada – jest to określane mianem **amortyzacji**. Gdy odejmiemy od PKB zużycie maszyn, otrzymamy produkt krajowy netto (PKN).

Produkt krajowy netto, czyli PKN

Ponieważ PKN bierze pod uwagę wszystko, co składa się na proces wytwórczy – nakłady pośrednie i nakłady dóbr kapitałowych – dokładniej niż PKB określa, co zostało wyprodukowane w gospodarce. Zazwyczaj jednak stosujemy PKB, bo nie ma jednorodnej uznanej drogi szacowania wartości amortyzacji (wystarczy wspomnieć, że istnieje kilka konkurujących ze sobą sposobów), co sprawia że zdefiniowanie N w tym skrócie staje się kłopotliwe.

O co w takim razie chodzi z literką K w skrócie PKB? „Krajowy” znaczy w granicach jakiegoś kraju. Nie wszyscy wytwórcy w danym kraju są jego obywatelami albo firmami w nim zarejestrowanymi. Z drugiej strony, nie wszyscy wytwórcy produkują w krajach ojczystych. Korporacje mają fabryki za granicą, ludzie dostają pracę w innych państwach. Wartość mierząca całą produkcję wytworzoną przez twoich pobratymców (łącznie z przedsiębiorstwami), a nie tylko powstałą w granicach kraju, nazywa się **produktem narodowym brutto**, czyli **PNB**.

Produkt narodowy brutto, czyli PNB

W Norwegii czy Stanach Zjednoczonych PKB i PNB prawie niczym się od siebie nie różnią. W Kanadzie, Brazylii czy Indiach, w których granicach działa wiele obcych firm, a niewiele krajowych funkcjonuje poza ich granicami, PKB może być nawet o ponad 10 procent wyższy niż PNB. W przypadku Szwecji i Szwajcarii, w których więcej firm krajowych działa za granicą niż zagranicznych w granicach tych krajów, PNB jest większy od PKB – w 2010 roku odpowiednio o 2,5 i 5 procent.

Częściej stosuje się PKB niż PNB, ponieważ w krótkim okresie dokładniej wskazuje on poziom aktywności produkcyjnej w danym kraju. PNB jest natomiast lepszym miernikiem siły danej gospodarki w długim okresie.

Jeden kraj może mieć wyższy PKB (PNB) niż inny, bo ma większą populację. Żeby dowiedzieć się, jaka jest produktywność danej gospodarki, musimy więc tak naprawdę spojrzeć na dane dotyczące PKB czy PNB per capita (albo, jeśli wolisz, na głowę, na osobę). Tak naprawdę to trochę bardziej skomplikowane, ale możemy to zostawić na boku – zainteresowanych odsyłam do przypisu¹²⁵.

Ograniczenia miar PKB i PNB

Najistotniejszą słabą stroną miar PKB i PNB jest to, że określają one wartość produktu w cenach rynkowych. Skoro spora część aktywności gospodarczej odbywa się poza rynkiem, jakoś trzeba obliczyć dokonać imputacji (fachowe słowo) – wartość jej produkcji. Na przykład w krajach rozwijających się wielu rolników prowadzi produkcję samozaopatrzeniową, a więc konsumują oni większość produkowanej przez siebie żywności. Musimy więc oszacować tę ilość i dokonać imputacji wartości rynkowych tego, co ci rolnicy produkują, ale nie sprzedają na rynku (i sami konsumują). Albo gdy ludzie mieszkają w posiadanych przez siebie domach, dokonujemy

imputacji wartości wiążących się z tym „usług mieszkaniowych”, tak jakby sami sobie wypłacali czynsze zgodne z cenami rynkowymi. W odróżnieniu od produkcji poddanej wymianie na rynku, imputacja wartości rynkowej produkcji pozarynkowej to po części zgadywanka, co sprawia, że dane bywają niedokładne.

Co gorsza, istnieje szczególna grupa pozarynkowej produkcji, której wartość nie zostaje nawet poddana imputacji. Prace domowe – gotowanie, sprzątanie, opieka nad dziećmi i starszymi krewnymi – po prostu nie są wliczane do PKB czy PNB. Klasyczny „dowcip” ekonomistów mówi, że jeśli ożenisz się ze swoją pomocą domową, to zredukujesz produkt narodowy. Wymówką zazwyczaj jest trudność nadania pracom domowym wartości, ale to słaba linia obrony. W końcu imputujemy wartości wszelkiego rodzaju innym pozarynkowym aktywnościom gospodarczym, łącznie z mieszkaniem we własnym domu. Ponieważ znakomitą większość prac domowych wykonują kobiety, wartość ich pracy w efekcie tej praktyki jest bardzo niedoszacowana. Wiele szacunków wskazuje, że może ona sięgać około 30 procent PKB.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Po co ci znajomość „danych z życia wziętych”?

Mimo powszechnego wrażenia, że ekonomia to dziedzina „liczb”, w rzeczywistości w wykładanej dziś ekonomii raczej brakuje danych. Często zdarza się, że ktoś ma stopień naukowy z tej dziedziny, a nie zna niektórych „oczywistych” danych gospodarczych dla własnego kraju, jak PKB czy przeciętna liczba godzin przepracowywanych w tygodniu.

Nie da się pamiętać więcej niż kilku takich danych. W zasadzie w epoce internetu nie musisz pamiętać żadnej z nich, bo łatwo można je znaleźć. Nie mam jednak wątpliwości, że to ważne, by moi czytelnicy zapoznali się z pewnymi „rzeczywistymi danymi”, choćby po to, żeby wiedzieć, jakich informacji trzeba szukać. Co ważniejsze, należy wyrobić w sobie wyczucie, jak w rzeczywistości wygląda nasz gospodarczy świat. Gdy mówimy o PKB Chin, to chodzi o setki miliardów czy dziesiątki bilionów dolarów amerykańskich? Gdy mówimy, że w RPA poziom bezrobocia jest jednym z najwyższych na świecie, to chodzi nam o 15 czy 30 procent? Twierdząc, że w Indiach duża część ludzi żyje w biedzie, mamy na myśli 20 procent czy 40? Dlatego w tym i wszystkich kolejnych rozdziałach przytaczam wybór najważniejszych danych wziętych z życia.

Większość produkcji światowej powstaje w niewielkiej liczbie krajów

Światowe PKB w 2010 roku według danych Banku Światowego wyniosło około 63,4 biliona dolarów. Pięć największych gospodarek to: USA (22,6 procent gospodarki światowej), Chiny (9,4 procent), Japonia (8,7 procent), Niemcy (5,2 procent) i Francja (4 procent)¹²⁶. Tych pięć gospodarek odpowiadało więc za połowę światowej produkcji.

W 2010 roku „kraje o wysokim dochodzie” (według klasyfikacji Banku Światowego z dochodem na głowę powyżej 12 276 dolarów) łącznie osiągnęły PKB w wysokości 44,9 biliona dolarów¹²⁷. Stanowiło to 70,8 procenta wartości gospodarki światowej. Reszta świata, czy też świat rozwijający się, miała w sumie 18,5 tryliona, czyli 29,2 procent światowego PKB. Za dwie trzecie (66,6 procenta) tej wartości odpowiadało jednak pięć największych gospodarek rozwijających się: Chiny, Brazylia, Indie, Rosja i Meksyk¹²⁸.

Większość krajów rozwijających się wytwarza małą – naprawdę małą – część tego, co produkują kraje najbogatsze

Zazwyczaj PKB bardzo biednych, małych krajów rozwijających się (między 5 a 10 milionów ludności), takich jak Republika Środkowej Afryki czy Liberia, znajduje się w granicach 1–2

miliardów dolarów, czyli 0,001–0,002 biliona dolarów. To nie jest nawet 0,01 procenta PKB Stanów Zjednoczonych (w 2010 roku wyniosło 14,4 biliona dolarów).

Według klasyfikacji Banku Światowego trzydzieści pięć krajów o niskim dochodzie (w roku 2010 były to kraje o dochodzie niższym niż 1005 dolarów *per capita*) miało w sumie PKB wartości 0,42 biliona dolarów. To inaczej 0,66 procent gospodarki światowej i 2,9 procent amerykańskiej.

Nawet większe kraje rozwijające się (trzydzieści–pięćdziesiąt milionów mieszkańców) o średnim dochodzie, jak Kolumbia czy RPA, mają dochody wartości trzystu–czterystu miliardów dolarów. To ledwie tyle, co PKB średniej wielkości stanu w USA, jak Waszyngton czy Minnesota.

Jeśli chodzi o dane PKB *per capita*, rozrzut jest ogromny. Ponieważ są one podobne – w teorii identyczne, w praktyce niekoniecznie –” do danych dotyczących dochodu na głowę, przy którym na chwilę się zatrzymamy, wystarczy teraz wspomnieć, że mówimy tu o zróżnicowaniu rzędu pięćsetkrotności.

DOCHÓD

Dochód krajowy brutto, czyli DKB

DKB można przedstawić jako sumę dochodów, a nie produkcji, ponieważ każda osoba zaangażowana w działalność wytwórczą otrzymuje zapłatę za swój wkład (inna sprawa, czy wypłacane sumy są „sprawiedliwe”). Wracając do przykładu piekarza: zapłaciwszy za mąkę, jaja i inne nakłady pośrednie, piekarnia podzieli swą wartość dodaną na płace pracowników, zyski udziałowców, spłatę odsetek kredytu, który być może zaciągnęła, i pośrednie podatki, automatycznie doliczane do generowanego przychodu (jak podatek od wartości dodanej, VAT czy podatek od sprzedaży).

Suma tych dochodów to dochód krajowy brutto, DKB. Teoretycznie DKB powinien się równać PKB, ponieważ różnią się jedynie sposobem sumowania tych samych danych. W praktyce jednak są nieco inne, bo dodawane liczby zbiera się różnymi kanałami.

Dochód narodowy brutto, czyli DNB i DNB „per capita”

Jak PNB ma się do PKB, tak **dochód narodowy brutto, DNB**, ma się do DKB. DNB to wynik zsumowania dochodów obywateli danego kraju, a nie dochodów osób, które prowadzą działalność produkcyjną w jego granicach – to jest wartość DKB. Bank Światowy publikuje dane dotyczące PKB i DNB, a nie PNB i DKB. Prawdopodobnie stoi za tym argument, że dochód jako miarę zarobków lepiej mierzyć według narodowości zarabiających, natomiast produkt lepiej mierzy się przy użyciu kryterium miejsca, w którym zachodzi działalność wytwórcza.

Dochód *per capita*, zazwyczaj mierzony przez DNB (lub ekwiwalent w produkcji, PNB) zdaniem wielu ludzi jest najlepszą miarą standardów życia w danym kraju. Nie można jednak powiedzieć, że to wystarczająco dobry wskaźnik.

Jeden z oczywistych problemów to fakt, że DNB *per capita* mierzy tylko dochód przeciętny. Jednak średnia może ukrywać, że różnice między jednostkami i grupami w jednym kraju są większe niż w innym. Podam prosty przykład: kraje A i B mogą mieć dochód *per capita* po 5 tysięcy dolarów i liczyć sobie po 10 osób (a więc ich DNB wynosi 50 tysięcy), ale w kraju A może być jedna osoba z dochodem 45,5 tysiąca dolarów i dziewięć osób z dochodem 500 dolarów, natomiast kraj B może składać się z jednej osoby z dochodem 9,5 tysiąca dolarów i dziewięciu osób z dochodem 4,5 tysiąca dolarów. W tym przypadku dochód 5 tysięcy dolarów

per capita będzie względnie dobrze oddawał standard życia w kraju B, ale dla kraju A będzie całkowicie mylący. W języku fachowym mówi się, że przeciętny dochód stanowi dokładniejszy wskaźnik standardów życia dla kraju, w którym jest bardziej równa dystrybucja dochodu (więcej na ten temat w [rozdziale 9](#)).

Dostosowanie do różnego poziomu cen. Parytet siły nabywczej

Dane dotyczące DNB (albo PKB) często dostosowuje się względem różnic w cenach między krajami. Rynkowy kurs wymiany duńskiej korony i meksykańskiego peso wynosi około jednej korony do 2,2 peso, ale za tyle peso możesz kupić w Meksyku więcej dóbr i usług niż za jedną koronę w Danii (wyjaśnię krótko, dlaczego). Oficjalny kurs wymiany korony duńskiej i meksykańskiego peso nie doszacowuje więc prawdziwych warunków życia w Meksyku.

Problem polega na tym, że rynkowe kursy walut w dużym stopniu zależą od podaży i popytu na dobra i usługi podlegające w y m i a n i e m i ę d z y n a r o d o w e j, takie jak telefony Galaxy albo międzynarodowe usługi bankowe, podczas gdy siła nabywcza danej ilości waluty w danym kraju jest określana przez ceny w s z y s t k i c h dóbr i usług, łącznie z tymi, które nie podlegają wymianie międzynarodowej (jedzenie poza domem czy przejazd taksówką)¹²⁹.

Aby zaradzić temu problemowi, ekonomiści wymyślili „międzynarodowego dolara”. W oparciu o pojęcie parytetu siły nabywczej (PPP) – to znaczy, mierząc wartość waluty tym, jak wiele ze wspólnego zbioru dóbr i usług (to tak zwany „koszyk konsumpcyjny”) można za nią kupić w różnych krajach – ta fikcyjna waluta pozwala nam konwertować dochody w różnych krajach na wspólną miarę standardów życia.

Skutkiem tego dochody wyrażone w PPP w krajach, w których pracownicy sektora usług są drodzy (to kraje bogate, z wyjątkiem tych nielicznych, które dysponują taną siłą roboczą imigrantów, jak USA czy Singapur), są znacząco n i ż s z e niż dochody wyrażone w walucie wymienianej według ceny rynkowej. Państwa, w których robotnicy w sektorze usług są tani (biedne kraje) zazwyczaj mają dochód wyrażony PPP wyższy niż obliczony według rynkowego kursu wymiany waluty¹³⁰.

Wróćmy do duńsko-meksykańskiego porównania: duński dochód na głowę PPP w 2010 roku był około 30 procent niższy niż wskazywałby rynkowy kurs wymiany (40 140 versus 58 980 dolarów), natomiast meksykański dochód *per capita* PPP – około 60 procent wyższy niż dochód według rynkowego kursu wymiany (15 010 versus 9 330 dolarów). Zatem ponadsześciokrotna rozpiętość dochodów (58 980 versus 9 330) po obliczeniu PPP zostaje zredukowana do mniej niż trzykrotnej różnicy w poziomach życia (40 140 versus 15 010).

Wyliczenia PPP są silnie zależne od metodologii i rodzaju wykorzystanych danych, między innymi dlatego, że polegają one na dość odważnym założeniu, że w każdym kraju konsumuje się taki sam koszyk dóbr i usług. I nie mówimy tu o pomniejszych różnicach. Zmieniając metodę oszacowania dochodu w PPP, Bank Światowy w 2007 roku z dnia na dzień zmniejszył dochód Chin wyrażony PPP *per capita* o 44 procent (z 7 740 do 5 370 dolarów), a dochód Singapuru podniósł o 53 procent (z 31 710 do 48 520 dolarów).

Dane o dochodzie, nawet liczone w PPP, nie odzwierciedlają w pełni poziomów życia

Nawet obliczone w PPP dane dotyczące dochodu takie jak PNB *per capita* albo DNB *per capita* nie odzwierciedlają w pełni poziomów życia. Istnieje kilka powodów tego stanu rzeczy.

Oczywistym i ważnym stwierdzeniem jest, że nie żyjemy tylko dochodem pieniężnym.

Pragniemy wolności politycznej, kwitającego życia wspólnotowego, spełnienia i wielu innych rzeczy, których nie da się kupić za pieniądze. Wzrost dochodu pieniężnego nie gwarantuje wzrostu w tych dziedzinach, a może nawet im zaszkodzić. Na przykład jeśli zdobywa się wyższy dochód kosztem dłuższej i bardziej intensywnej pracy, to zostaje mniej czasu i energii na życie społeczne albo samospelnienie.

Poza tym, jak wskazałem wyżej, dane dotyczące dochodu nie biorą pod uwagę prac domowych (w tym opieki), które dla znaczącej części ludzkości – dzieci, starszych i chorych – są sprawą najważniejszą.

Nawet jeśli chodzi o to, co da się kupić za pieniądze, często jako konsumenci podejmujemy złe decyzje (przypominam rozdział 5). Pod wpływem reklamy lub własnego pragnienia dorównania Kowalskim (Zhangom, Patelom, Castro czy komu tam, w zależności od tego, gdzie mieszkasz), większość z nas kupiła kiedyś jakieś przedmioty, chociaż wcześniej nie mieliśmy potrzeby ich posiadania. Oprócz chwilowej radości z samego zakupu dobra te tak naprawdę niewiele dają, jeśli chodzi o nasze samopoczucie.

Nawet gdybyśmy jako konsumenci byli całkowicie racjonalni, to dochód staje się niewiarygodnym wskaźnikiem prawdziwych standardów życia (albo, jeśli wolisz, szczęścia czy satysfakcji), gdy weźmiemy pod uwagę dobra statusowe¹³¹. Wartość tych dóbr opiera się na fakcie, że mogą je mieć tylko nieliczni klienci¹³². Nawet jeśli nasz osobisty dochód rośnie, być może wciąż nie jesteśmy w stanie kupić takich rzeczy, jak domy w najlepszych lokalizacjach, obrazy Rembrandta czy elitarnie wykształcenie dające dostęp do najlepszych miejsc pracy, jeśli inni również się wzbogacili i mogą wyłożyć na te cele jeszcze większą forszę niż my. Problem ten jest poważniejszy w bogatszych gospodarkach, ponieważ dobrami statusowymi zazwyczaj nie są dobra podstawowe.

Ograniczenia te nie oznaczają, że dochód jest nieistotną miarą poziomów życia. Zwłaszcza w biedniejszych krajach wyższy dochód zazwyczaj jest czymś pozytywnym. Tam nawet niewiele więcej pieniędzy może przesądzić o odpowiednim odżywianiu zamiast głodowania, pracy tylko trudnej, a nie niebezpiecznej i karkołomnej, i o tym, czy będziesz oglądać, jak twoje dziecko dorasta, czy też umrze ono w wieku dwunastu miesięcy. W bogatszych społeczeństwach pozytywny wpływ wyższego dochodu na standardy życia jest mniej pewny. Jednak nawet tam wyższe dochody pomagają ludziom osiągnąć ten cel, jeśli zostaną wykorzystane z głową. Na przykład wyższy dochód może pozwolić krajowi na zredukowanie godzin pracy, dzięki czemu ludzie zyskają czas dla rodziny i przyjaciół albo przejdą kursy edukacyjne dla dorosłych, utrzymując jednocześnie dotychczasowy poziom konsumpcji materialnej.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Jak wyglądają realne dane dotyczące dochodu? Przyjrzymy się tutaj informacjom dotyczącym dochodu *per capita*, skoro mówiliśmy już o danych dotyczących produkcji ogółem, takich jak PKB i PNB, które w teorii są identyczne z liczbami dotyczącymi dochodu ogółem, a w praktyce są do nich bardzo podobne.

Kraje, które zazwyczaj kojarzymy jako najbogatsze, mają dochód „per capita” ponad 40 tysięcy dolarów

Według danych Banku Światowego za rok 2010 krajem o najwyższym DNB *per capita* było Monako (197 460 dolarów), a za nim – Liechtenstein (136 540). Oba te państwa są jednak rajami podatkowymi o bardzo niewielkiej liczbie ludności (odpowiednio: trzydzieści trzy tysiące

i trzydzieści sześć tysięcy osób). Gdy wykluczmy kraje o populacji mniejszej niż pół miliona, najbogatsza (o największym DNB *per capita*) okaże się Norwegia z dochodem 85 380 dolarów.

Tabela 6.1 to zestawienie wybranych najbogatszych krajów, głównie Europy Zachodniej i jej zachodnich odgałęzień. Do tej grupy należy też kilka krajów azjatyckich, z Japonią i Singapurem na pewnej pozycji u góry stawki. Znajdują się tam również – choć od niedawna – Korea i dwa kraje Europy Środkowej.

ZAKRES DOCHODÓW	
powyżej 50 001	Norwegia (85 380), Szwajcaria (70 350), Dania (58 980)
45 001-50 000	Szwecja (49 930), Holandia (49 720), Finlandia (47 170), USA (47 140), Belgia (45 420)
40 001-45 000	Australia (43 740), Niemcy (43 330), Francja (42 390), Japonia (42 150), Kanada (41 950), Singapur (40 920)
30 001-40 000	Wielka Brytania (38 540), Włochy (35 090), Hiszpania (31 650)
20 001-30 000	Nowa Zelandia (29 050), Izrael (27 340), Grecja (27 240)
15 001-20 000	Korea Południowa (19 890), Czechy (17 870), Słowacja (16 220)

Tabela 6.1. Dochód w najbogatszych krajach (w DNB *per capita*, 2010 rok, w dolarach)

Źródło: World Bank, *World Development Report*, 2012.

Przeciętny obywatel czterech najbiedniejszych krajów świata zarabia poniżej dolara dziennie

Na drugim biegunie z dochodem *per capita* 160 dolarów znalazło się najbiedniejsze w 2010 roku państwo świata, Burundi. W kilku innych najbiedniejszych państwach przeciętny obywatel zarabiał nawet poniżej dolara dziennie (365 dolarów rocznie).

Kraje, w których dochód na głowę nie przekracza tysiąca dolarów, Bank Światowy oficjalnie sklasyfikował jako te o niskim dochodzie (granica dla tej instytucji jest suma 1005 dolarów), a według różnych międzynarodowych traktatów i organizacji są to **kraje najslabiej rozwinięte (KNR)**.

Tabela 6.2 zawiera przegląd KNR. Widać, że większość z nich leży w Afryce, kilka w Azji (Nepal, Bangladesz, Kambodża, Tadżykistan, Kirgistan) i tylko jeden w Ameryce Łacińskiej (Haiti).

ZAKRES DOCHODÓW	
Poniżej 300	Burundi (160), Demokratyczna Republika Konga (180), Liberia (190)
301-400	Malawi (330), Erytrea (340), Sierra Leone (340), Niger (360), Etiopia (380), Gwinea (380)
401-500	Mozambik (440), Togo (440), Republika Środkowej Afryki (460), Zimbabwe (460), Uganda (490), Nepal (490)
501-600	Tanzania (530), Rwanda (540), Burkina Faso (550), Mali (600)

601-800	Bangladesz (640), Haiti (650), Benin (750), Kambodża (760), Tadżykistan (780)
801-1000	Kirgistan

Tabela 6.2. Dochód w krajach najbiedniejszych (w DNB *per capita*, 2010 rok, w dolarach)

Źródło: World Bank, *World Development Report*, 2012.

Dochód *per capita* według danych za rok 2010 najbogatszego kraju (Norwegii) jest więc, co uderzające, pięćset trzydzieści trzy razy większy niż dochód kraju najbiedniejszego (Burundi). Nawet jeśli weźmiemy mniej skrajne przykłady jak USA (ósmie miejsce od góry z dochodem 47 140 dolarów) versus Etiopia (ósmie miejsce od dołu z dochodem 380 dolarów), to wciąż mamy studwudziestoczkrotną różnicę w dochodach.

Są kraje biedne i biedne. Różnice między krajami rozwijającymi się

Między tymi ekstremami znajduje się znacząca większość państw, które w klasyfikacji Banku Światowego są nazywane krajami o średnim dochodzie. Zazwyczaj ludzie, włącznie ze mną, nazywają je krajami rozwijającymi się albo po prostu biednymi, ale jest bieda i bieda.

Tabela 6.3 przedstawia dochód *per capita* wybranych krajów rozwijających się, by dać czytelnikowi pewne rozeznanie, kto przynależy do jakiej grupy i jakie są różnice między krajami rozwijającymi się.

Na górze drabiny mamy takie państwa jak Brazylia i Meksyk z dochodem między 8001 a 10 tysiącami dolarów. Ich dochody *per capita* są 50–60 razy wyższe niż dochody krajów najbiedniejszych z tabeli 6.2, natomiast różnice między nimi a najbogatszymi są nie więcej niż dziesięciokrotne.

ZAKRES DOCHODÓW	
8001-10000	Chile (9940), Rosja (9910), Turcja (9500), Brazylia (9390), Meksyk (9330), Argentyna (8450)
6001-8000	Malezja (7900), Kostaryka (6580), Bułgaria (6240), Republika Południowej Afryki (6100)
4001-6000	Kolumbia (5510), Ekwador (4510), Algieria (4460), Chiny (4260), Tajlandia (4210), Tunezja (4070)
3001-4000*	Angola (3960), Salvador (3360)
2001-3000	Indonezja (2580), Egipt (2340), Sri Lanka (2290), Filipiny (2050)
1001-2000	Boliwia (1790), Indie (1340), Ghana (1240), Wietnam (1100), Pakistan (1050)
Poniżej 100 *	Kraje najsłabiej rozwinięte (KNR)
* W klasyfikacji Banku Światowego za kraje o „wyższym średnim dochodzie” uznaje się te z DNB <i>per capita</i> wyższym niż 3975 dolarów w 2010 roku, a za kraje o niskim dochodzie – te z DNB poniżej 1005 dolarów.	

Tabela 6.3. Dochód wybranych krajów rozwijających się (DNB *per capita*, 2010 rok, w dolarach)

Źródło: World Bank, *World Development Report*, 2012.

Słyszac „kraje rozwijające się”, zazwyczaj myślimy o takich państwach, jak Indonezja, Egipt, Sri Lanka, Filipiny i Ghana – ich dochód *per capita* mieści się w przedziale 1001–3000 dolarów. Jest to pięć–dziesięć razy więcej niż w krajach najbiedniejszych.

PPP pokazuje, że różnice w standardzie życia nie są tak wielkie, jak różnice w produktywności

Aby dokładniej poznać standard życia w różnych krajach, a nie tylko ich produktywność, musimy wyrazić ich dochody (produkcję) w PPP. Zastosowanie tego narzędzia znacząco zmienia ranking krajów.

W kategoriach PPP najbogatszy, z 63 850 dolarami, staje się Luksemburg. Za nim są: Norwegia, Singapur, Kuwejt, Szwajcaria i USA¹³³. Mierzone w PPP dochody *per capita* biednych krajów w kategoriach względnych rosną, bo niewymienialne usługi (i niektóre dobra) są tam tańsze. Wedle PPP trzema najbiedniejszymi krajami na świecie są: Demokratyczna Republika Konga (310 dolarów), Liberia (330) i Burundi (390)¹³⁴.

Po tych kalkulacjach różnice w dochodach między bogatymi i biednymi krajami zmniejszają się w porównaniu z obliczeniami na podstawie rynkowych kursów wymiany walut. Różnica między najniższym a najwyższym DNB *per capita* spada z pięćsettrzydziestokrotniej (Norwegia versus Burundi) do „ledwie” dwieście sześćdziesiętkrotniej (Luksemburg versus Kongo).

SZCZĘŚCIE

„Nie wszystko, co się liczy, jest policzalne, i nie wszystko, co jest policzalne, naprawdę się liczy. Czy można – i czy powinno się – mierzyć szczęście?”

Zdając sobie sprawę z ograniczeń, jakie wiążą się z wykorzystaniem danych o pieniężnym dochodzie przy mierzeniu standardów życia, niektórzy ekonomiści zaczęli opierać się na bezpośrednim pytaniu ludzi o ich poziom szczęścia. Takie „studia nad szczęściem” pozwalają nam ominąć wiele problemów wiążących się z oceną standardów życia: co powinno być uwzględnione we wskaźniku, jak przypisać wartości trudnym do zmierzenia zmiennym wpływającym na standardy życia (nie powstrzymało to jednak niektórych przed wymyśleniem rzeczy typu „wskaźnik wolności politycznej”) i jaką wagę nadać ich poszczególnym elementom. Najbardziej znanymi badaniami tego typu są Gallup Happiness Survey i World Values Survey.

Wielu ludzi powątpiewa, czy da się i czy w ogóle powinno się mierzyć szczęście. Sam fakt, że pod względem pojęciowym może ono być lepszą miarą niż dochód, nie oznacza jeszcze, że powinniśmy je mierzyć. Richard Layard, brytyjski ekonomista, czołowy naukowiec zajmujący się mierzeniem szczęścia, broni swych wysiłków, mówiąc: „Jeśli sądzisz, że coś jest ważne, to **p o w i n i e n e ś s p r ó b o w a ć t o z m i e r z y ć**”¹³⁵ (podkreślenie moje). Nie wszyscy się z tym zgadzają. W tym gronie jest też Albert Einstein, który wypowiedział kiedyś słynne słowa: „Nie wszystko, co się liczy, jest policzalne, i nie wszystko, co jest policzalne, naprawdę się liczy”.

Powiedzmy, że możemy próbować skwantyfikować szczęście, prosząc ludzi, żeby wskazali jego poczucie na skali od 1 do 10 i w ten sposób dostaniemy wskaźniki przeciętnego szczęścia w krajach A i B, takie jak 6,3 albo 7,8. Nie będą one jednak nawet w połowie tak obiektywne jak dochód *per capita* wysokości 160 albo 85 380 dolarów – a powiedzieliśmy już, dlaczego nawet te dane nie są całkiem obiektywne.

„Preferencje adaptacyjne i fałszywa świadomość – dlaczego nie możemy do końca polegać na wskazaniu przez ludzi ich poczucia szczęścia”

Co istotniejsze, można wątpić, czy subiektywna ocena własnego szczęścia jest godna zaufania. Istnieje cały szereg **preferencji adaptacyjnych**. Ludzie reinterpreterują swoją sytuację tak, by stała się bardziej znośna. Klasycznym przykładem są „kwaśne winogrona” – kiedy stwierdzasz, że to, czego nie możesz mieć, tak naprawdę nie jest wcale takie dobre, jak myślałeś.

Wielu ludzi uciskanych, wyzyskiwanych lub dyskryminowanych twierdzi, i wcale nie kłamie, że są szczęśliwi. Wielu wręcz sprzeciwia się zmianom, które poprawiłyby ich los – niejedna Europejka na początku XX wieku była p r z e c i w k o prawu kobiet do głosowania w wyborach. Niektórzy czasem odgrywają nawet aktywną rolę w przedłużaniu niesprawiedliwości i przemocy – jak niewolnicy, którzy przewodzili uciskowi innych niewolników, tacy jak Stephen, bohater filmu *Django* grany przez Samuela L. Jacksona.

Ludzie ci czują, że są szczęśliwi, bo udało im się zaakceptować „zinternalizować”, by użyć na to wyszukanego słowa – wartości wyzyskiwaczy/dyskryminatorów. Marksisci nazywają to przypadkami **falszywej świadomości**.

„Matrix” i ograniczenia badań nad szczęściem

Problem fałszywej świadomości w badaniach nad szczęściem najbardziej błyskotliwie zilustrowali bracia Wachowscy w *Matriksie*, niesamowitym filmie z 1999 roku. Wśród jego bohaterów mamy Morfeusza, który uważa, że szczęśliwe życie w fałszywej świadomości jest nie do zaakceptowania. Inni, tacy jak Cypher, woleliby żyć w fałszywej świadomości niż prowadzić niebezpieczny i trudny żywot w oporze do rzeczywistości. A kto nam daje prawo, by rozstrzygać, że wybór Cyphera na pewno jest gorszy? Jakim prawem Morfeusz ma „ratować” ludzi tylko po to, by potem żyli w nędzy?

Kwestia fałszywej świadomości to naprawdę trudny problem, który nie ma jednoznacznego rozwiązania. Nie powinniśmy akceptować społeczeństwa nierównego i brutalnego, ponieważ badania wskazują, że ludzie są w nim szczęśliwi. Kto jednak ma prawo powiedzieć uciskanym kobietom czy głodującym rolnikom bez ziemi, że nie powinni być szczęśliwi, skoro oni sądzą inaczej? Czy ktokolwiek ma prawo sprawiać, że poczują się nieszczęśliwi, opowiadając im „prawdę”? Na te pytania nie ma łatwych odpowiedzi, ale jeśli chcemy wiedzieć, jak ludzie się mają, z pewnością nie możemy polegać na ankietach badających subiektywne poczucie szczęścia.

Studia nad szczęściem o bardziej obiektywnych wskaźnikach

Ze względu na powyższe ograniczenia subiektywnych miar szczęścia większość badań łączy teraz bardziej obiektywne wskaźniki (na przykład poziom dochodu, oczekiwana długość życia) z jakimś elementem subiektywnej oceny.

Dobrym przykładem jest dosyć wszechstronny Better Life Index, obliczany przez OECD od 2011 roku. Współczynnik ten bierze pod uwagę subiektywną ocenę ludzi dotyczącą ich satysfakcji z życia w połączeniu z dziesięcioma innymi bardziej (choć nie do końca) obiektywnymi wskaźnikami, od dochodu i pracy po życie we wspólnocie i równowagę między pracą a życiem osobistym (a każdy z tych wskaźników składa się z więcej niż jednego elementu).

Choć wskaźnik szczęśliwości, na który składa się więcej elementów, lepiej broni się pod względem pojęciowym, to jego liczbowe wyniki trudniej obronić. Próbując włączyć coraz więcej wymiarów życia do wskaźnika szczęścia, siłą rzeczy włączamy także te, które bardzo trudno jest skwantyfikować, a czasem jest to wręcz niemożliwe. Przykładami w indeksie OECD są zaangażowanie obywatelskie czy jakość życia we wspólnocie. Poza tym wraz ze wzrostem liczby elementów trudniej przypisać wagę każdemu z nich. Co ciekawe, Better Life Index OECD wie o tej trudności i daje nam możliwość obliczenia własnego wskaźnika dzięki nadaniu różnej wagi poszczególnym elementom zależnie od indywidualnego osądu.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Liczby indeksu szczęśliwości, czy zupełnie subiektywne, czy też będące wynikiem obliczeń

uwzględniających bardziej obiektywne wskaźniki, tak naprawdę same w sobie nie mają znaczenia. Po prostu nie da się porównać różnych rodzajów indeksów szczęśliwości. Rozsądnie można jedynie obserwować zmiany w poziomie szczęścia w poszczególnych krajach lub uszeregować je na podstawie jednego wskaźnika – ranking ten będzie jednak mniej wiarygodny.

Różne indeksy szczęścia zawierają bardzo różne składniki. W efekcie ten sam kraj w zależności od indeksu może znajdować się w każdym z nich na zupełnie innym miejscu w szeregu. Jednak niektóre państwa – skandynawskie (zwłaszcza Dania), Australia i Kostaryka – zazwyczaj w większości zestawień zajmują wysokie pozycje. Niektóre – jak Meksyk czy Filipiny – lepiej wypadają w indeksach, które większą wagę nadają czynnikom subiektywnym, co może świadczyć o tym, że ich społeczeństwa charakteryzuje wyższy stopień „fałszywej świadomości”.

WNIOSKI: DLACZEGO DANE W EKONOMII NIGDY NIE SĄ OBIEKTYWNE

Definicje i kategorie służące do pomiarów w ekonomii nigdy nie będą tak obiektywne, jak w fizyce czy chemii. Nawet odnośnie do pojęć, które wydają się najbardziej jednoznaczne, jak produkcja i dochód, definicja i obliczenia napotykają mnóstwo trudności. W grę wchodzi dużo wartościowania – na przykład decyzja, by w danych dotyczących produkcji nie uwzględniać pracy domowej. Istnieje wiele problemów technicznych – zwłaszcza związanych z imputowaniem wartości aktywnościom pozarynkowym czy obliczeniem PPP. W przypadku biednych krajów dochodzi jeszcze kwestia jakości danych – zbieranie i przetwarzanie surowych danych wymaga zasobów finansowych i ludzkich, którymi kraje te nie dysponują.

Nawet jeśli nie kwestionujemy samych danych, to trudno stwierdzić, że liczby dotyczące produkcji/dochodu wiarygodnie odzwierciedlają poziom życia, zwłaszcza w bogatych państwach, gdzie większość ludzi zaspokaja swoje **podstawowe potrzeby** – jak żywność, woda, ubrania, schronienie, podstawowa opieka społeczna i podstawowa edukacja. Trzeba ponadto wziąć pod uwagę różnice dotyczące siły nabywczej, godzin pracy i pozapieniężnych aspektów poziomu życia, nieracjonalne decyzje konsumentów (spowodowane manipulacją lub będące zachowaniem stadnym) i dobra statusowe.

Badania nad szczęściem próbują obejść te konieczności, jednak nie są wolne od własnych, jeszcze większych problemów: nieprzewidywalnej niemierzalności szczęścia i zagadnienia preferencji adaptacyjnych (zwłaszcza w rodzaju fałszywej świadomości).

To wszystko nie oznacza jednak, że w ekonomii nie powinniśmy posługiwać się danymi. Nie znając pewnych kluczowych wielkości – jak poziom produkcji, stopy wzrostu, bezrobocie, liczby dotyczące nierówności – nie da się zrozumieć gospodarki funkcjonującej w realnym świecie. Musimy jednak posługiwać się nimi z pełną świadomością tego, co dany wskaźnik nam mówi i czego nam nie mówi.

LEKTURY UZUPEŁNIAJĄCE

J. Aldred, *The Skeptical Economist: Revealing the Ethics Inside Economics*, Earthscan, London 2009.

F. Hirsch, *Social Limits to Growth*, Routledge & Kegan Paul, London 1978.

M. Jerven, *Poor Numbers: How We Are Misled by African Development Statistics and What to Do about It*, Cornell University Press, Ithaca 2013.

R. Layard, *Happiness: Lessons from a New Science*, Allen Lane, London 2005.

A. Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective*, OECD, Paris 2001.

D. Nayyar, *Catch Up: Developing Countries in the World Economy*, Oxford University Press, Oxford 2013.

J. Stiglitz i in., *Mis-measuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*, The New Press, New York 2010.

CO MASZ W SWOIM OGRÓDECZKU? ŚWIAT PRODUKCJI

CICHY BOHATER. GWINEA RÓWNIKOWA BIJE CHINY

Można by pomyśleć, że Gwinea Równikowa jest skazana na zapomnienie. To najmniejszy pod względem populacji kraj kontynentalnej Afryki, zamieszkuje go ledwie nieco ponad 700 tysięcy ludzi. Jest płótką, również jeśli chodzi o powierzchnię – pod tym względem to szóste od końca państwo świata¹³⁶. Kto w ogóle dostrzeże taki mały kraj? Sprawę jeszcze pogarsza fakt, że istnieje aż pięć krajów o bardzo podobnej nazwie: nie tylko sąsiadujące z nią Gwinea i Gwinea Bissau, lecz także Papua Nowa Gwinea na Pacyfiku oraz Gujana i Gujana Francuska w Ameryce Południowej.

Choć Gwinea Równikowa jest jednym z najbardziej zapomnianych krajów na świecie, to przynajmniej się stara. Jest najbogatszym krajem w Afryce z dochodem *per capita* w 2010 roku w wysokości 20 703 dolarów. W ciągu ostatnich dwudziestu lat tamtejsza gospodarka należała do rozwijających się najszybciej na świecie. W latach 1995–2010 wzrost PKB *per capita* wynosił tam 18,6 procenta rocznie to dwukrotnie więcej niż wzrost w Chinach, które są międzynarodową megagwiazdą w tej dziedzinie, a rozwijały się w tempie „tylko” 9,1 procenta rocznie.

Co jeszcze powinien zrobić kraj, żeby zdobyć więcej międzynarodowej uwagi? Napaść na USA? Wybrać Scarlett Johansson na prezydenta? Pomalować wszystko w swoich granicach na różowo? Świat jest naprawdę niesprawiedliwy.

WZROST GOSPODARCZY A ROZWÓJ

Rozwój gospodarczy jako rozwój zdolności produkcyjnych

Skoro ten kraj rozwijał się o tyle szybciej niż Chiny, dlaczego nic nie słyhać o „cudzie gospodarczym Gwinei Równikowej”, mimo że wciąż mówi się o „chińskim cudzie gospodarczym”?

Jedną z przyczyn jest skala – łatwo ignorować bardzo małe kraje, nawet jeśli mają się bardzo dobrze. Jednak większość ludzi nie bierze na poważnie fenomenalnego wzrostu dochodu Gwinei Równikowej, bo opiera się on na „zyle złota”: w tym kraju nie zmieniło się nic oprócz tego, że w 1996 roku odnaleziono tam olbrzymie złoża ropy naftowej. Bez nich ciągle byłby jednym z najbiedniejszych na świecie, tak jak wcześniej, bo niemal nic więcej nie wytwarza¹³⁷.

Nie twierdę, że wszystkie doświadczenia wzrostu opartego na zasobach naturalnych, jak złoto, minerały czy produkty rolnicze, są takie same jak doświadczenie Gwinei Równikowej. W XIX wieku wzrost gospodarczy USA w ogromnym stopniu korzystał z bogactw naturalnych: produkcji rolniczej i minerałów. Wykorzystując swoją pozycję kraju z największymi na świecie zasobami drewna, Finlandia jeszcze długo w XX wieku polegała na eksporcie wycinki drzewnej. Wzrost gospodarczy Australii do tej pory zdecydowanie opiera się na eksporcie minerałów.

Gwineę Równikową wyróżnia się spośród tych krajów, ponieważ nie osiągnęła swojego wzrostu dzięki poprawieniu zdolności wytwórczych. Najlepszym kontrprzykładem są USA¹³⁸.

Pod koniec XIX wieku nie tylko szybko stawały się najsilniejszym krajem przemysłowym na świecie, lecz także wysuwały się na czoło, jeśli chodzi o produkcję niemal wszystkich minerałów liczących się w handlu. Nie osiągnęły jednak tego statusu tylko dzięki wielkim zasobom. W dużej mierze stało się tak, ponieważ rozwinięto tam zaawansowane możliwości skutecznego lokalizowania, wydobywania i przetwarzania minerałów. W połowie XIX wieku USA nie przodowały w produkcji żadnych minerałów. W przeciwieństwie do nich Gwinea Równikowa nie tylko nie potrafi wytwarzać wiele więcej niż ropę, lecz nawet sama jej nie wydobywa – zajmują się tym amerykańskie firmy naftowe.

Być może doświadczenie Gwinei Równikowej to przykład skrajny, dobitnie pokazuje jednak, że wzrost gospodarczy, czyli powiększenie produkcji (lub dochodu) w gospodarce, to nie to samo, co **rozwój gospodarczy**.

Nie istnieje powszechnie akceptowana definicja rozwoju gospodarczego. Ja definiuję go jako proces wzrostu gospodarczego, który opiera się na wzroście zdolności produkcyjnych danej gospodarki – jej zdolności do organizowania i, co istotniejsze, z m i a n y działalności wytwórczej.

Gospodarka o niskich zdolnościach wytwórczych nie może być nawet pewna wartości swej produkcji

Gospodarka o niskich zdolnościach wytwórczych i opierająca się na zasobach naturalnych lub produktach wytwarzanych dzięki taniej sile roboczej (jak na przykład tanie t-shirty), nie tylko ma mały dochód. Nie może nawet być pewna, że w długim okresie to, co produkuje, utrzyma swoją wartość.

Temat likwidacji całych zawodów przez zastosowanie maszyn często powraca w dyskusjach o rozwoju gospodarczym, więc nie ma potrzeby go tutaj szerzej omawiać. Wystarczy wspomnieć o zawodach, po których do dzisiaj przetrwały tylko nazwy: tkacz, kowal, kołodziej i wiele innych.

Istotniejsze jest to, że kraje o wyższych zdolnościach wytwórczych potrafią rozwinąć nawet produkcję substytutów zasobów naturalnych, w ogromnym stopniu zmniejszając dochód krajów opierających się na ich eksporcie. Gdy Niemcy i Wielka Brytania w połowie XIX wieku rozwinęły technologię sztucznej produkcji chemikaliów, w niektórych krajach nastąpił drastyczny spadek dochodu. Gwatemala niegdyś całkiem sporo zarabiała jako główny producent koszenili, ciemnoczerwonego barwnika do szat, ulubionego koloru papieża i europejskich królów – aż do wynalezienia sztucznego barwnika. Gospodarka chilijska na lata popadła w kryzys, kiedy na początku XX wieku wynaleziono metodę Habera–Boscha produkcji chemicznych substytutów dla saletry (azotanu), w owym czasie głównego towaru eksportowego tego kraju.

U źródeł rozwoju gospodarczego leżą zmiany technologiczne

Nie tak dawno temu tego, kto potrafiłby na raz zaprząć tysiąc koni, zmieścić setki książek w kieszeni, wytwarzać intensywne ciepło bez najmniejszego płomienia, zmieniać tysiące litrów morskiej wody w pitną albo wytwarzać ubrania z kamieni, nazwano by czarownikiem. Nie mówimy o ludziach palących czarownice na stosie w średniowiecznej Europie. Nawet na początku XX wieku, gdy świat nie tak bardzo różnił się od dzisiejszego, wszystkie te rzeczy uznano by za niemożliwe. Dziś w wielu krajach są codziennością. Większość z was zgadnie, jak można dokonać tych rzeczy – może z wyjątkiem tej ostatniej, którą, o czym mało kto wie, praktykuje się w Korei Północnej, gdzie z wapnia wytwarza się sztuczne włókno zwane

winylonem¹³⁹.

Ta cała „magia” jest możliwa tylko dzięki temu, że nieustannie ulepszamy technologie, a dokładniej rzecz biorąc, maszyny i procesy chemiczne. Począwszy od techniki wytapiania żelaza przy pomocy koksu wynalezioną przez Abrahama Darby’ego przy produkcji stali i latającego czółenka tkackiego wynalezionego przez Johna Kaya, nieskończony strumień wynalazków zaczął zmieniać świat. Niektóre z nich omówiliśmy w [rozdziale 3](#). Silnik parowy, silnik spalinowy, elektryczność, chemia organiczna, duże statki morskie, telegraf (przewodowy i bezprzewodowy), samoloty, komputery, reakcja termojądrowa, półprzewodniki i światłowody – to tylko najważniejsze przykłady. Dzisiaj pojawiają się inżynieria genetyczna, energia odnawialna, „zaawansowane” materiały (na przykład grafen) i nanotechnologia, które dalej będą zmieniać rzeczywistość.

W początkach rewolucji przemysłowej nowe technologie często tworzyli pojedynczy wizjonerzy. Z tego względu aż do końca XIX i początków XX wieku wiele z nich nosiło nazwy swoich wynalazców – jak latające czółenka Kaya, silnik parowy Watta, mechanizm Habera–Boscha i tak dalej.

Pod koniec XIX stulecia technologie zaczęły być coraz bardziej złożone i coraz mniej z nich było wynalazkami pojedynczych osób. Firmy zaczęły poszerzać możliwości wytwarzania nowych technologii, prowadząc badania we własnych laboratoriach. Mniej więcej wtedy również rządy zaczęły aktywnie inwestować w rozwój nowych technologii przez zakładanie publicznych laboratoriów (zwłaszcza w rolnictwie) lub subsydiowanie działalności z zakresu R&D (*research and development*, prac badawczo-rozwojowych) sektora prywatnego.

Obecnie rozwój technologii jest wynikiem zorganizowanych, zbiorowych wysiłków prowadzonych wewnątrz przedsiębiorstw wytwórczych i poza nimi, a nie indywidualnych inspiracji. O kolektywizacji procesu innowacji świadczy fakt, że niewiele nowych technologii nazywa się dziś tak, jak ich wynalazcy.

Technologie to nie wszystko. Znaczenie organizacji pracy

Rzeczony rozwój technologiczny w wąskim rozumieniu, czyli maszyny i chemia, nie odpowiada za cały wzrost zdolności produkcyjnych. Duża jego część wzięła się z poprawy zdolności organizacyjnych albo, jeśli wolisz, technik zarządzania.

Na początku XIX wieku produktywność w fabrykach podnoszono przez ustawienie robotników zgodnie z porządkiem zadań w procesie produkcyjnym. Pojawiła się **linia montażowa**. Pod koniec XIX wieku umieszczono ją na przenośniku taśmowym. **Ruchoma linia montażowa** umożliwiła kapitalistom podnoszenie tempa pracy przez proste przyspieszenie pracy przenośnika.

W branżach innych niż samochodowa, w której jedna ciągła linia montażowa w zasadzie decyduje o tym, kto co robi i z jaką prędkością, źródłem znaczącego wzrostu produktywności były ulepszenia wzorców przebiegu pracy – układ maszyn, przydzielenie zadań robotnikom, miejsce składowania części i nieukończonych produktów i tak dalej. Ekonomiści nierzadko uważają takie rzeczy za oczywiste, a przecież wciąż nie każdy producent do końca je rozumie, zwłaszcza w krajach rozwijających się.

Nadejście fordyzmu, inaczej mówiąc – systemu produkcji masowej

Oprócz uzyskania skuteczniejszej organizacji cyklu produkcji, próbowano również wpłynąć na skuteczność samych robotników. Najważniejszą ideą był **taylorizm**, nazwany tak od Fredericka

Winsława Taylora (1856–1915), amerykańskiego inżyniera, a potem guru zarządzania. Taylor twierdził, że proces produkcji powinien zostać podzielony na możliwie najprostsze zadania, a robotników powinno się wyszkolić w zakresie najefektywniejszego sposobu ich wykonywania opracowanego na podstawie naukowej analizy procesu wytwórczego. Z tego powodu koncepcja ta znana jest również jako **zarządzanie naukowe**.

System produkcji masowej łączący ruchomą linię montażową z zasadą taylorizmu narodził się w pierwszych latach XX wieku. Często określa się go mianem fordyzmu, ponieważ udoskonalił go ale nie „wynalazł”, jak głosi legenda – Henry Ford w 1908 roku w swojej fabryce samochodów Model-T. Chodziło o to, że można było obniżyć koszty produkcji, wytwarzając dużą liczbę zestandaryzowanych produktów przy użyciu zestandaryzowanych części, specjalistycznych maszyn i ruchomej linii montażowej. Dzięki temu można było też łatwiej zastępować robotników, a tym samym – łatwiej ich kontrolować, bo wykonując zestandaryzowane zadania, nie musieli oni mieć wysokich kwalifikacji.

Ford, mimo że doprowadził do łatwej zastępowalności swoich robotników, płacił im dobrze, bo zdawał sobie sprawę, że jego metoda produkcji nie będzie działać bez „masowego” rynku, z dużą liczbą ludzi o godziwych dochodach, którzy będą mogli sobie pozwolić na zakup dużej ilości wytworzonych produktów. Gdy po II wojnie światowej system masowej produkcji rozpowszechnił się w USA i Europie, rosnące pensje poszerzyły rynki, co umożliwiło większą skalę produkcji, a to z kolei jeszcze podniosło produktywność dzięki rozłożeniu **kosztów stałych** (instalacji urządzeń produkcyjnych) na większą produkcję.

System produkcji masowej był tak skuteczny, że zainteresował się nim nawet Związek Radziecki. Na początku odbyła się wielka debata, czy należy go przyjąć z powodu jego wyraźnie antyrobotniczych implikacji. Niszczył on bowiem wrodzoną wartość pracy przez to, że stawała się ona uproszczona i powtarzalna, a jednocześnie znacząco ograniczał kontrolę pracownika nad **procesem pracy**. Dzięki zestandaryzowaniu zadań łatwiej monitorować pracowników, a zarazem w prosty sposób można podnosić intensywność pracy przez przyspieszenie linii montażowej. Skuteczność systemu okazała się jednak tak imponująca, że sowieccy planiści postanowili go importować.

Zmiany w procesie produkcji masowej. System produkcji odchudzonej

System produkcji masowej sto lat po jego wynalezieniu wciąż jest fundamentem procesów wytwórczych. Jednak od lat 80. XX wieku został wyniesiony na nowy poziom przez tak zwany **system produkcji odchudzonej** rozwinięty w Japonii.

System ten, z którego najbardziej słynie Toyota, polega na dostarczaniu części „w samą porę”, co eliminuje koszty utrzymania zasobów. System zakłada wspólną pracę z dostawcami nad podnoszeniem jakości dostarczanych przez nich części (tak zwany „ruch zero usterek”), więc znacząco ogranicza potrzebę przeróbek i dostrajania linii montażowej, co było plagą fabryk fordowskich. Wykorzystuje również maszyny pozwalające na szybkie zmiany produkowanych modeli (na przykład zmianę koloru), a zatem umożliwia zaoferowanie większej różnorodności produktów niż system fordowski.

W odróżnieniu od fordyzmu, system Toyoty nie traktuje robotników jak części zamiennych. Wyposaża ich w wiele kwalifikacji i pozwala na sporą inicjatywę w zakresie decydowania o zasadach pracy i sugerowania drobnych ulepszeń technologicznych. Uważa się, że powstałe w ten sposób innowacje były kluczowe dla ustanowienia technologicznej wyższości Japonii

w branżach, w których ważna jest jakość.

Zdolności wytwórcze ponad poziomem firm również są bardzo ważne

Choć lepsze technologie i zdolności organizacyjne na poziomie firmy są bardzo ważne, nie są to jedyne czynniki decydujące o zdolnościach wytwórczych w gospodarce.

Obejmują one również potencjał wspierania produkcji i polepszania wydajności przez aktorów niekorporacyjnych – jak rząd, uniwersytety, instytuty badawcze czy szkoleniowe. Dokonują oni tego przez dostarczenie nakładów produkcyjnych: infrastruktury (na przykład dróg czy sieci światłowodów), nowych pomysłów technologicznych i wykwalifikowanych pracowników.

O zdolnościach produkcyjnych całej gospodarki decyduje również skuteczność instytucji gospodarczych. Instytucje własności korporacyjnej i transakcji finansowych określają bodźce dla długoterminowego inwestowania w maszyny poprawiające produktywność, szkolenia pracowników i R&D. Ważne są mechanizmy wpływające na gotowość aktorów gospodarczych do poniesienia ryzyka i akceptowania zmian, takie jak prawo upadłościowe i państwo socjalne, co omówiliśmy w [rozdziale 3](#). Liczą się tu również instytucje zachęcające do społecznie korzystnej współpracy. Przykłady to związki branżowe wspierające wspólny marketing eksportu czy rządowe instytuty badawcze dostarczające R&D niewielkim gospodarstwom rolnym czy małym przedsiębiorstwom.

Istotne są też organy zapewniające skuteczność dialogu między różnymi aktorami gospodarczymi – rządem, biznesem, związkami zawodowymi, organizacjami społeczeństwa obywatelskiego (takimi jak grupy walczące z biedą czy organizacje konsumentów), uniwersytetami i innymi instytucjami edukacyjnymi. Przykłady to formalne i nieformalne kanały dialogu rządu z biznesem, konsultacje rządu z organizacjami społeczeństwa obywatelskiego, negocjacje pracodawców ze związkami zawodowymi czy współpraca przedsiębiorstw z uczelniami.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Jeśli nie sprawdzisz, czy dane dotyczące wzrostu są ogólne, czy „per capita”, twoja perspektywa może być zniekształcona

Gdy spotkasz się z danymi dotyczącymi wzrostu gospodarczego, musisz sprawdzić, czy odnoszą się one do wzrostu ogółem, czy też wzrostu *per capita*.

Jeśli obserwujesz wyniki wzrostu jednej gospodarki we względnie krótkim czasie, powiedzmy, na przestrzeni kilku kwartałów lub lat, to posługiwanie się danymi ogólnymi, a nie *per capita*, nie musi być decydujące. Jeśli jednak porównujesz różne gospodarki na przestrzeni względnie długiego czasu, bardzo ważne jest zastosowanie stopy wzrostu *per capita*. W latach 2000–2010 PKB Stanów Zjednoczonych rósł w tempie 1,6 procenta, a PKB Niemiec – w tempie 1 procenta rocznie. Patrząc na te dane, mógłbyś pomyśleć, że Stanom powodziło się znacznie lepiej niż Niemcom. Jednak w tym samym czasie populacja USA wzrastała w tempie 0,9 procenta, natomiast ludność Niemiec malała – w tempie -0,1 procent. Oznacza to, że w kategoriach *per capita* Niemcy radziły sobie tak naprawdę lepiej – 1,1 procenta wzrostu rocznie w porównaniu z 0,7 w USA¹⁴⁰.

Dlaczego stopa wzrostu rzędu 6 procent to „cud”?

W teorii nie ma górnej granicy stopy wzrostu gospodarki. W praktyce trudno jest osiągnąć jakikolwiek wzrost.

W [rozdziale 3](#) dowiedzieliśmy się, że roczna stopa wzrostu *per capita* aż do końca XVIII wieku prawie wszędzie bliska była zeru. Podczas rewolucji przemysłowej wzrosła do około 1 procenta rocznie, a w „złotej erze kapitalizmu” – do 3–4 procent rocznie. Gospodarki wschodnioazjatyckie w szczycie wzrostu, podczas swych „cudownych” trzech czy czterech dziesięcioleci, doświadczyły wzrostów *per capita* rzędu 8–10 procent.

Ogólnie można stwierdzić, że wzrost produkcji *per capita* powyżej 3 procent jest dobrym wynikiem, a wszystko powyżej 6 procent to już wkraczanie w obszar cudów. Wyniki znacząco powyżej 10 procent utrzymywane przez dłuższy czas (powiedzmy – przez ponad dziesięć lat) możliwe są tylko albo na skutek znalezienia „żyły złota”, jak w omówionym wyżej przypadku Gwinei Równikowej, albo w wyniku odbudowy powojennej, jak w Bośni i Hercegowinie w ciągu ostatniego piętnastolecia.

Siła składowej stopy wzrostu

Stopy wzrostu, którymi się posługujemy, to **stopy składowe** (wykładnicze): zwiększenie produkcji każdego roku (lub kwartału czy innego okresu będącego podstawą miary) dodaje się do istniejącego produktu. Jeśli gospodarka warta 100 miliardów dolarów rośnie przeciętnie o 10 procent w ciągu dziesięciu lat, *n i e* znaczy to, że jej produkt każdego roku rośnie o 10 miliardów, a wartość gospodarki po dziesięciu latach osiąga 200 miliardów dolarów. Dziesięcioprocentowa stopa wzrostu podnosi produkt w pierwszym roku do 110 miliardów, ale w kolejnym roku 10 procent odnosi się do 110, a nie 100 miliardów, a więc na koniec drugiego roku wynikiem będzie produkt wartości 121, a nie 120 miliardów dolarów. Jeśli będziemy tak dalej liczyć, to na końcu dziesięcioletniego okresu gospodarka będzie warta nie 200, a 259 miliardów dolarów.

Zastosowanie stopy składowej pokazuje, że coś, co może się wydawać względnie niewielką różnicą w stopach wzrostu, może doprowadzić do sporej przepaści, jeśli utrzyma się przez znaczący okres. Jeśli jakiś kraj rozwija się w tempie 3 procent, a inny – 6 procent rocznie, to nic wielkiego się nie dzieje. Ale gdy różnica ta utrzymuje się przez czterdzieści lat, to na końcu tego okresu gospodarka rozwijająca się szybciej będzie 10,3 raza bogatsza niż na początku, a wolniejsza pomnoży swój dochód tylko 3,3 raza. Obywatele tych dwóch krajów, zanim się zorientują, znajdą się w dwóch światach o zupełnie odmiennym poziomie życia.

Na podstawie dzisiejszych stóp wzrostu o przyszłości pozwala myśleć przydatna metoda szacunku: jeśli znasz stopę wzrostu jakiegoś kraju i chcesz wiedzieć, ile czasu zajmie, zanim wartość jego gospodarki się podwoi, podziel 70 przez stopę wzrostu. Jeśli kraj rozwija się w tempie 1 procenta rocznie, podwojenie produktu zajmie mu siedemdziesiąt lat, a w przypadku państwa rozwijającego się w tempie 6 procent rocznie będzie to około jedenaście–dwanaście lat.

W odróżnieniu od wzrostu, rozwoju gospodarczego nie da się zmierzyć jednym wskaźnikiem

W [rozdziale 6](#) zobaczyliśmy, że nawet dane dotyczące produkcji nie muszą być zupełnie obiektywne. Jednak na ich podstawie łatwo obliczyć stopę jej wzrostu. Nie ma jednak jednej danej, która pozwala mierzyć rozwój gospodarczy zdefiniowany jako wzrost zdolności produkcyjnych.

Istnieje wiele różnych indeksów zdolności wytwórczych (o różnych nazwach), publikowanych przez organizacje międzynarodowe, w tym UNIDO, OECD, Bank Światowy i Światowe Forum Ekonomiczne. Indeksy te składają się z kilkudziesięciu różnych wskaźników mających ujawniać

różne aspekty zdolności produkcyjnych kraju. Najczęściej przyjmuje się wskaźniki dotyczące struktury produkcji (jak udział branży wysoko rozwiniętych technologii w całej produkcji wytworzonej), infrastruktury (choćby szerokopasmowe łącza *per capita*), kwalifikacji (na przykład liczba pracowników z dyplomem uniwersyteckim) i działalności innowacyjnej (jak wydatki na R&D jako udział w PKB albo liczba patentów *per capita*).

Jednak takie indeksy złożone z rozmaitych składników trudno poddają się interpretacji. Dlatego jeśli nie jesteś profesjonalnym ekonomistą, lepiej pójdzie ci zastosowanie prostszych wskaźników, łatwiejszych do odczytania. Dwa z nich omówię poniżej.

Udział inwestycji w PKB jako kluczowy wskaźnik rozwoju kraju

W celu zastosowania technologii, większość z nich trzeba włączyć w **kapitał stały**, to znaczy maszyny i struktury (na przykład budynki, tory kolejowe). Bez wysokich inwestycji w kapitał stały, co fachowo zwie się nakładami brutto na środki trwałe (GFCF)¹⁴¹, gospodarka nie może za bardzo rozwinąć swojego potencjału produkcyjnego. Dlatego **stopa inwestycji** (GFCF/PKB) jest dobrym wskaźnikiem potencjału rozwojowego kraju: pozytywna zależność między stopą inwestycji w kraju a stopą jego wzrostu gospodarczego to jedna z niewielu niekwestionowanych zależności w ekonomii.

Dla świata jako całości stopa inwestycji wynosi około 20–22 procent. Istnieją tu jednak ogromne różnice między krajami. W przypadku Chin udział ten w ostatnich kilku latach wynosił zdumiewające 45 procent. Na drugim biegunie są kraje takie jak Republika Środkowoafrykańska czy Demokratyczna Republika Konga ze stopami inwestycji sięgającymi w niektórych latach ledwie 2 procent, a zazwyczaj – około 10 procent.

Żadnej gospodarce nie udało się osiągnąć „cudownych” stóp wzrostu (powyżej 6 procent rocznie w kategoriach *per capita*) przez dłuższy czas, jeśli nie inwestowano w nią co najmniej 25 procent PKB. W szczytowych momentach takiego wzrostu kraje inwestują co najmniej 30 procent PKB. Pod koniec lat 60. i w latach 70. XX wieku w Japonii stopy inwestycji przekraczały 35 procent. W okresie „cudownego” wzrostu Chin, od lat 80., inwestycje w tym kraju wynosiły ponad 30, a w ostatnim dziesięcioleciu – ponad 40 procent.

Nie oznacza to, że wysoka stopa inwestycji zawsze jest dobra. Z definicji inwestycja to poświęcenie dzisiejszej konsumpcji, a więc i standardu życia, w nadziei na wyższą konsumpcję w przyszłości. Możliwe jest więc przeinwestowanie, choć to, kiedy „dużo” będzie oznaczać „za dużo”, zależy od wartości, jaką nadajesz przysłemu dochodowi w porównaniu z obecnym (nazywa się to *p r e f e r e n c j ą c z a s o w ą*). Tym niemniej stopa inwestycji i jej zmiana w czasie to najlepszy wskaźnik rozwoju zdolności produkcyjnych kraju, a więc jego gospodarki.

W przypadku bogatszych krajów dobrym wskaźnikiem są dane dotyczące R&D

Innym prostym, a wiele mówiącym wskaźnikiem rozwoju gospodarczego kraju, zwłaszcza w przypadku państw o wyższym dochodzie, są udział w PKB wydatków na badania i rozwój (R&D) oraz zmiana tego wskaźnika w czasie¹⁴².

Bogate kraje wydają znacznie większą część PKB na R&D niż biedne. Średnia OECD wynosi 2,3 procenta, a kilkanaście krajów wydaje na ten cel ponad 3 procent PKB¹⁴³. Na pierwszych dwóch miejscach są Finlandia i Korea. Wyniki tych krajów są szczególnie imponujące, ponieważ bardzo szybko podniosły one stopę R&D/PKB przez ostatnie kilkadziesiąt lat i osiągnęły efektywny postęp w rozwoju wysokich technologii.

Większość krajów rozwijających się praktycznie nie prowadzi R&D. W Indonezji jego stopa

wynosi 0,1 procenta, w Kolumbii – 0,2, w Kenii – 0,5. W 2009 roku w Chinach było to 1,5 procenta, ale obserwuje się tam intensywny trend wzrostowy, co może oznaczać, że kraj szybko rozbudowuje zdolności wytwarzania nowych technologii¹⁴⁴.

INDUSTRIALIZACJA I DEINDUSTRIALIZACJA

W teorii można osiągnąć rozwój gospodarczy przez poprawianie zdolności produkcyjnych w każdej dziedzinie aktywności gospodarczej, łącznie z rolnictwem i usługami. W praktyce w olbrzymiej większości przypadków rozwój gospodarczy osiągnięto dzięki industrializacji, a dokładniej dzięki rozwojowi sektora wytwórczego¹⁴⁵. Albert Einstein bez wątplenia miał rację, twierdząc: „W teorii, teoria i praktyka to to samo. W praktyce, niestety, nie”.

Mechanizacja i procesy chemiczne ułatwiają podniesienie produktywności w działalności wytwórczej

Dużo łatwiej podnieść produktywność w działalności wytwórczej niż w innych rodzajach działalności, takich jak rolnictwo czy usługi. Jest ona znacznie mniej ograniczana przez naturę i dużo łatwiej poddaje się mechanizacji oraz przetwarzaniu chemicznemu.

Produktywność w rolnictwie w dużej mierze zależy od środowiska fizycznego: ukształtowania powierzchni, klimatu i gleby. Zależy też od czasu. Rozwinięto imponujące sposoby pokonywania tych naturalnych przeszkód, na przykład metody irygacji, selektywną hodowlę, a nawet inżynierię genetyczną, jednak mają one swoje wyraźne granice. Nikt nie wymyślił sposobu uprawy pszenicy w sześć minut, a nie sześć miesięcy, a mniej więcej to powinno się stać, gdyby produktywność w branży wytwarzania pszenicy rosła w ostatnich dwustu pięćdziesięciu latach tak szybko, jak w dziedzinie wytwarzania szpilek.

Z samej natury wiele rodzajów działalności usługowej nie poddaje się wzrostom produktywności. W niektórych przypadkach ten wzrost prowadzi do zniszczenia samego produktu – kwartet smyczkowy nie może potroić swojej produktywności przy pomocy przebieżki po dwudziestosiedmiominutowym utworze przez dziewięć minut. W przypadku niektórych usług pozornie wyższa produktywność może się wiązać z obniżeniem jakości produktu. Wzrost produktywności usług sprzedaży w USA i Wielkiej Brytanii w dużej mierze osiągnięto za cenę obniżenia jakości usługi – mniejszej liczby sprzedawców, dłuższej drogi do supermarketów, dłuższego oczekiwania na dostawę i tak dalej. Globalny kryzys finansowy z 2008 roku ujawnił, że sporą część wzrostu produktywności w finansach osiągnięto przez obniżenie jakości – stworzenie produktów nadmiernie skomplikowanych, bardziej ryzykownych, a nawet nieuczciwych.

„Centrum kształcenia” gospodarki

Sektor wytwórczy to „centrum kształcenia” kapitalizmu. Zapewniając podaż **dóbr kapitałowych** (na przykład maszyn czy sprzętu do transportu), rozprzestrzenia wyższe zdolności produkcyjne na inne sektory gospodarki: czy będą to inne rodzaje działalności wytwórczej zajmujące się produkcją **dóbr konsumpcyjnych** (jak pralki czy płatki śniadaniowe), czy też rolnictwo albo usługi.

Wiele innowacji organizacyjnych zostało przeniesionych z sektora wytwórczego do innych branż, zwłaszcza do usług, co podniosło ich produktywność. Bary szybkiej obsługi, takie jak McDonald's, wykorzystują techniki „fabryczne”, zamieniając gotowanie w pracę taśmową. Niektóre wręcz dostarczają potrawy na przenośniku taśmowym, jak na przykład restauracje Kaiten-zushi (dla Brytyjczyków to YO! Sushi). Duże sieci sprzedaży – supermarkety czy sklepy

odzieżowe – stosują nowoczesne metody zarządzania zapasami wypracowane w sektorze wytwórczym.

Nawet w rolnictwie w niektórych krajach, takich jak Holandia (będąca trzecim największym eksporterem produktów rolnych na świecie, po USA i Francji), podniesiono produktywność przez zastosowanie wiedzy organizacyjnej w stylu sektora wytwórczego, na przykład karmienie kontrolowane przez komputer.

Nadejście społeczeństwa postindustrialnego?

Na początku procesu uprzemysłowienia wielu ludzi zakładało, że sektor wytwórczy będzie nieustannie rosł. Przez długi czas wydawało się, że tak się stanie. W większości krajów udział wytwórczości zarówno w produkcji, jak i w zatrudnieniu rósł niemal bez przerwy. Począwszy od lat 60. XX wieku niektóre państwa zaczęły jednak doświadczać procesu deindustrializacji – spadku udziału wytwórczości oraz wiążącego się z tym wzrostu udziału usług w produkcji krajowym i zatrudnieniu. Wywołało to dyskusję o społeczeństwie postindustrialnym. Wielu ekonomistów twierdzi, że wraz ze wzrostem dochodu zaczynamy się domagać takich usług, jak jedzenie poza domem czy zagraniczne wakacje – w stosunkowo większym stopniu niż dóbr wytworzonych. Spadek względnego popytu na te dobra prowadzi do redukcji roli wytwórczości, co skutkuje jej mniejszym udziałem w produkcji i zatrudnieniu.

Pogląd ten zyskał popularność w latach 90., gdy wynaleziono globalny Internet i rzekomo nadeszła era „gospodarki opartej na wiedzy”. Wielu twierdziło, że najważniejsza będzie zdolność produkcji wiedzy, a nie rzeczy, a także że oparte na wiedzy usługi wysokiej wartości – jak finanse czy *consulting* w zarządzaniu – staną się czołowymi branżami w bogatych krajach doświadczających deindustrializacji. Sektor wytwórczy – „cegły i zaprawa” – zaczął być postrzegany jako działalność drugorzędna, którą można przenieść do krajów dysponujących taną siłą roboczą, takich jak Chiny.

Od niedawna nawet niektóre kraje rozwijające się dały się wciągnąć w dyskurs o gospodarce postindustrialnej. Zaczęły wierzyć, że wraz z jej nadejściem mogą w zasadzie przeskoczyć etap uprzemysłowienia i wzbogacić się dzięki usługom. Patrzą w stronę Indii, które – dzięki sukcesom w eksporcie usług takich jak *software*, rachunkowość i odczytywanie medycznych obrazów diagnostycznych – miałyby stać się „biurem świata”, obok Chin będących „warsztatem świata” (tytuł ten po rewolucji przemysłowej nadano niegdyś Wielkiej Brytanii).

Deindustrializacja nie oznacza, że produkujemy mniej dóbr materialnych

Choć wielu ludzi, włącznie z głównymi decydentami politycznymi, dało się uwieść dyskursowi o społeczeństwie postindustrialnym, to jest on w wysokim stopniu mylący. Większość bogatych krajów rzeczywiście stała się „postindustrialnymi” czy uległa „deindustrializacji” w kategoriach zatrudnienia. Spada w nich udział zatrudnienia siły roboczej w fabrykach, rośnie zaś zatrudnienie w sklepach i biurach. W większości państw, choć nie we wszystkich, procesowi temu towarzyszy spadek udziału wytwórczości w produkcji.

Nie znaczy to jednak, że w kategoriach absolutnych kraje te produkują mniej dóbr. Za sporą część tego pozornego spadku odpowiada obniżenie cen dóbr wytworzonych w porównaniu z cenami usług. To z kolei jest skutkiem szybszego wzrostu wydajności produkcji dóbr. Pomyśl tylko, o ile staniały komputery i telefony komórkowe w porównaniu z kosztami usług fryzjerskich lub jedzenia poza domem. Gdy weźmie się pod uwagę ten efekt względnych cen i obliczy udziały różnych sektorów w **cenach stałych** (to znaczy, stosując ceny roku bazowego

dla ilości wyprodukowanych w latach kolejnych), a nie w **cenach bieżących** (dzisiejszych), to okaże się, że w większości bogatych krajów udział wytwórczości w produkcji za bardzo nie spadł. W niektórych, jak pokażę poniżej, wręcz wzrósł.

Deindustrializacja to czasem „złudzenie optyczne”

Zakres deindustrializacji jest również przeszacowywany z powodu „złudzeń optycznych”, powstałych na skutek określonego sposobu zestawiania danych. Wiele usług, które kiedyś realizowano wewnątrz firm produkcyjnych (na przykład catering, ochrona, część projektowania i usług inżynierskich), teraz jest **outsourcowanych**, to znaczy: dostarczanych przez niezależne firmy (krajowe lub za granicą w tym drugim przypadku nazywa się to offshoring). To stwarza iluzję, że usługi stały się ważniejsze niż w rzeczywistości są. Outsourcowane usługi to wciąż ta sama działalność – teraz jednak są liczone w produkcji jako usługi, a nie produkcja wytwórcza.

Poza tym, widząc, że udział wytwórczości w produkcji spada, niektóre firmy wniosowały o reklasyfikację jako firmy usługowe, choć wciąż do pewnego stopnia prowadziły działalność wytwórczą. W raporcie brytyjskiego rządu szacuje się, że nawet do 10 procent spadku zatrudnienia w przemyśle wytwórczym może być skutkiem takiego właśnie „efektu reklasyfikacji”¹⁴⁶.

Wytwarzanie dóbr wciąż się liczy

Pogląd, że świat znalazł się teraz w nowej erze „gospodarki opartej na wiedzy”, w której produkcja dóbr nie stanowi dużej wartości, opiera się na fundamentalnie błędnej interpretacji historii. W gospodarce opartej na wiedzy żyjemy o d z a w s z e. Kraje bardziej uprzemysłowione zawsze wzbogacały się raczej dzięki wykorzystaniu lepszej jakości wiedzy, a nie z powodu fizycznego stanu dóbr (czy będą to produkty fizyczne, czy też usługi niematerialne). Łatwiej zrozumieć ten wniosek, przypominając sobie, że produkcja bawełny, do XVIII wieku branża wysokich technologii, teraz jest sektorem niskich technologii. Warto w odniesieniu do tego faktu przypomnieć, jak elokwentnie ujął to jeden z francuskich ministrów przemysłu: „Nie ma branż skazanych na porażkę, istnieją tylko przestarzałe technologie”¹⁴⁷.

W ostatnich czasach niektóre rodzaje działalności usługowej, dajmy na to finanse i transport, doświadczyły wysokich wzrostów wydajności. Skłoniło to wielu ludzi do stwierdzenia, że opierając się na takich usługach, kraj może wygenerować rozwój gospodarczy. Można eksportować usługi o dużej wartości, a zarobek wykorzystywać na zakup niezbędnych dóbr wytworzonych za granicą – tak jak robi to Wielka Brytania. Przez jakiś czas taka strategia jest możliwa. W dziesięciolecie przed kryzysem finansowym z 2008 roku Wielka Brytania dzięki kwitnącej branży finansowej rzeczywiście potrafiła osiągnąć godziwą stopę wzrostu, mimo szybko postępującej deindustrializacji. Jednak kryzys brutalnie dowiódł, że upatrywanie w usługach nowego wehikułu wzrostu w dużym stopniu było iluzją.

Poza tym wiele z tych wysoko wydajnych usług to „usługi producenckie”, takie jak inżynieria, wzornictwo i *consulting* zarządzania, więc ich klientami są głównie firmy produkcyjne. Osłabienie bazy wytwórczej w końcu doprowadzi więc do spadku jakości tych usług, co utrudni ich eksportowanie.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Rolnictwo wciąż jest zaskakująco ważne

Do końca XIX wieku rolnictwo stanowiło filar gospodarki prawie wszystkich krajów¹⁴⁸.

Jeszcze kilka pokoleń wstecz nawet w wielu dziś bogatych gospodarkach niemal trzy czwarte ludzi pracowało w rolnictwie. W Szwecji w roku 1870 było to 72 procent siły roboczej. W Japonii w 1885 roku wartość ta wynosiła 73 procent.

Jako branża o niższej produktywności niż wytwórczość czy usługi, rolnictwo rzadko odpowiada za więcej niż połowę produkcji, nawet jeśli pracuje w nim większość populacji. W 1870 roku w Danii dawało 50, a w Szwecji – 47 procent produkcji. Jeszcze w 1953 roku w Korei odpowiadało za 47 procent produkcji.

Dziś w bogatych krajach rolnictwo odgrywa bardzo niewielką rolę, zarówno jeśli chodzi o produkcję, jak i o zatrudnienie. Wytwarza tylko 1–2 procent PKB, zatrudniając ledwie 2–3 procent ludzi. Przyczyną tego stanu jest olbrzymi wzrost wydajności produkcji rolniczej w czasie mniej więcej ostatniego stulecia. O stopniu produktywności w rolnictwie w bogatych krajach świadczy fakt, że to USA, Francja i Holandia są trzema największymi eksporterami produktów rolniczych na świecie, a nie niektóre duże kraje rozwijające się, jak Indie czy Indonezja.

W wielu biedniejszych krajach rozwijających się rolnictwo wciąż ma duże znaczenie. W przypadku kilku najbiedniejszych ponad połowa produkcji powstaje w tym sektorze¹⁴⁹. Nawet w bogatszych krajach rozwijających się wciąż przynosi on 20–40 procent produkcji.

Rolnictwo odgrywa jeszcze istotniejszą rolę, jeśli chodzi o zatrudnienie. W niektórych najbiedniejszych krajach pracuje w nim 80–90 procent ludzi – tak jest w Burundi (92 procent), Burkina Faso (85 procent) i Etiopii (79 procent). Choć Chile w ostatnich trzydziestu latach przeszło szybkie uprzemysłowienie, to wciąż 37 procent siły roboczej tego kraju jest zatrudnione w tym właśnie sektorze.

Działalność wytwórcza w bogatych krajach dziś mniej się liczy...

W szczycie działalności wytwórczej (w okresie między 1950 a 1970 rokiem, w zależności od kraju), w uprzemysłowionych wówczas państwach Europy Zachodniej i w USA niemal 40 procent siły roboczej było zatrudnione w tym sektorze. Jeśli wziąć przemysł jako całość, wartość ta sięgała prawie 50 procent.

Dziś w większości bogatych krajów w przemyśle wytwórczym pracuje poniżej 15 procent ludzi. Wyjątki stanowią Tajwan, Słowenia i Niemcy, w których wciąż ponad 20 procent zatrudnionych pracuje przy produkcji dóbr¹⁵⁰. W Wielkiej Brytanii, Holandii i Kanadzie wartość ta wynosi około 9–10 procent.

Spadkowi udziału zatrudnienia w produkcji dóbr towarzyszył spadek udziału produkcji. W niektórych krajach, na przykład w Austrii, Finlandii i Japonii, do lat 70. XX wieku udział sektora wytwórczego w PKB wynosił około 25 procent. Dziś w żadnym z najbogatszych państw wartość ta nie przekracza 20 procent¹⁵¹.

...wciąż jednak jest ważniejsza, niż wielu sądzi

Powyżej wyjaśniłem, że spora część pozornego spadku udziału produkcji wytwórczej w PKB wzięła się z szybszego wzrostu produktywności w tym sektorze, co sprawiło, że jego wytwory stały się względnie tańsze w porównaniu z innymi (usługi i produkcja rolnicza). Oznacza to, że udział sektora wytwórczego może być bardzo różny w zależności od tego, czy obliczymy go na podstawie cen stałych (przypominam, że są to ceny z początku obserwowanego okresu), czy cen bieżących.

W ciągu ostatnich dwudziestu lat w niektórych bogatych krajach, jak Niemcy, Włochy i Francja, spadek udziału sektora wytwórczego w PKB był w cenach bieżących dość spory (o 20

procent w Niemczech, 30 we Włoszech i 40 we Francji), ale w cenach stałych nie tak wielki (poniżej 10 procent w każdym z nich)¹⁵². W przypadku niektórych bogatych państw udział produkcji wytwórczej w PKB w ciągu ostatniego dwudziestolecia wręcz wzrósł o około 5 procent¹⁵³. W Finlandii i Szwecji był to wzrost rzędu nawet 50 procent w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat¹⁵⁴.

Istotny wyjątek stanowi Wielka Brytania, gdzie udział sektora wytwórczego w PKB w ostatnim dwudziestoleciu drastycznie spadał, nawet mierzony w cenach stałych¹⁵⁵. Można wyciągnąć stąd wniosek, że deindustrializacja Wielkiej Brytanii była raczej skutkiem skurczenia się przemysłu wytwórczego w kategoriach absolutnych z powodu utraty konkurencyjności, a nie wynikała z działania efektu cen względnych, wiążącego się z różnicami w stopie wzrostu produktywności.

„Przedwczesna” deindustrializacja w krajach rozwijających się

W ciągu ostatnich trzydziestu lat wiele krajów rozwijających się doświadczyło „przedwczesnej” deindustrializacji. Udział sektora wytwórczego (i przemysłu w ogóle) w ich produkcji i zatrudnieniu zaczął spadać na znacznie wcześniejszym etapie rozwoju gospodarczego niż miało to miejsce w krajach bogatych.

W Ameryce Łacińskiej między połową lat 60. a końcem lat 80. XX wieku udział sektora wytwórczego w PKB wzrósł do 27 procent, a od tamtego czasu gwałtownie spadł. Dziś wynosi tylko 17 procent. W Brazylii, przemysłowym centrum kontynentu, spadek ten był jeszcze bardziej spektakularny. Udział wytwórczości w PKB zmalał z 34 procent w połowie lat 80. do 15 procent obecnie. W Afryce Subsaharyjskiej spadek nastąpił z 17–18 procent w latach 70. i przez większość lat 80. do 12 procent obecnie¹⁵⁶.

Przedwczesna deindustrializacja jest w dużej mierze skutkiem wcielenia w życie w tych krajach neoliberalnej polityki gospodarczej, począwszy od lat 80. XX wieku (por. [rozdział 3](#))¹⁵⁷. Nagła liberalizacja handlu doprowadziła w nich do zniszczenia ogromnej części przemysłu wytwórczego. Liberalizacja przepływów finansowych pozwoliła bankom na przekierowanie oferty kredytowej z producentów na (bardziej lukratywnych) konsumentów. Polityka antyinflacyjna, jak wysokie stopy procentowe i przewartościowane waluty, dodatkowo przyczyniła się do agonii firm produkcyjnych, czyniąc kredyty droższymi i utrudniając eksport.

Przykłady sukcesów gospodarki opartej na usługach? Szwajcaria, Singapur i Indie

Mówiąc o gospodarce postindustrialnej, ludzie często przywołują Szwajcarię i Singapur jako przykłady krajów, które odniosły sukces gospodarczy, opierając się na usługach. Czy kraje te nie pokazały – powiedzą – że można się wzbogacić, i to bardzo, dzięki usługom takim jak finanse, turystyka i handel?

W rzeczywistości oba te kraje dowodzą czegoś wprost przeciwnego. Według danych UNIDO w 2000 roku Szwajcaria miała najwyższą wartość dodaną z przemysłu wytwórczego (MVA) *per capita* na świecie – o 24 procent wyższą niż Japonia. W 2005 roku znalazła się na drugim miejscu, za Japonią. W tym samym roku Singapur był w tym zestawieniu trzeci. W 2010 roku zajął pierwsze miejsce, wytwarzając wówczas 48 procent więcej MVA *per capita* niż USA. Szwajcaria zajmowała trzecie miejsce, za Japonią. W owym roku wytworzyła 30 procent więcej MVA niż USA.

Twierdzenie, że Indie są dowodem na to, że można przeskoczyć etap uprzemysłowienia

i osiągnąć dobrobyt dzięki usługom, jest w dużym stopniu po prostu przesadzone. Przed 2004 rokiem Indie miały **deficyt w handlu** usługami (importowały ich więcej niż eksportowały). W latach 2004–2011 miały **nadwyżkę w handlu** usługami (przeciwnieństwo deficytu), ale stanowiła ona równowartość jedynie 0,9 procenta PKB, pokrywając ledwie 17 procent deficytu w handlu dobrami (5,1 procenta PKB). Trudno nazwać to sukcesem opartym na usługach.

ZIEMIA NAM SIĘ KOŃCZY? POWAŻNE PODEJŚCIE DO KWESTII ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU

Do kwestii ograniczeń wykorzystania środowiska musimy podejść z największą uwagą

Zanim opuścimy świat produkcji, powinniśmy jeszcze poruszyć kwestię ograniczeń, jakie na wzrost gospodarczy nakłada środowisko. Zmiana klimatu, w głównej mierze wywołana naszą działalnością produkcyjną i konsumpcją, bez wątpienia zagraża istnieniu ludzkości. Co więcej, szybko wyczerpuje się wiele nieodnawialnych zasobów (takich jak ropa naftowa i minerały). Planeta ma zdolność produkowania bogactw odnawialnych, na przykład produktów rolniczych i leśnych, ale może okazać się, że robi to zbyt wolno w stosunku do wzrostu popytu na nie. Biorąc to wszystko pod uwagę, trzeba powiedzieć, że jeśli nie znajdziemy sposobu, by kontrolować wpływ działalności gospodarczej na środowisko, to, że tak powiem, skończy nam się Ziemia.

Ale czy to nie znaczy, że musimy zatrzymać rozwój gospodarczy, który zdefiniowałem jako wzrost zdolności produkcyjnych? A jeśli tak, to czy nie przeczy to wielu rzeczom, o których dotąd mówiłem w tym rozdziale?

Rozwój technologii może być zarówno rozwiązaniem, jak i przyczyną problemów ze środowiskiem naturalnym...

To musiał być 1975 albo 1976 rok, bo wydaje mi się, że miałem wtedy dwanaście albo trzynaście lat. Wpadła mi w ręce książka *Granice wzrostu*, której dziwnym autorem był Klub Rzymski. Przeglądając ją, choć nie mogłem do końca jej zrozumieć, bardzo posmutniałem. Twierdzono w niej, że około 1992 roku na świecie skończy się ropa naftowa. Jeszcze przed trzydziestką miałbym zacząć jeździć bryczką i ogrzewać się przy kominku? Wydawało mi się to strasznie nie fair, zwłaszcza że moja rodzina zaledwie pięć czy sześć lat wcześniej przeprowadziła się do domu z systemem centralnego ogrzewania olejem opałowym.

Przepowiednie Klubu się sprawdziły. Rzeczywiście s k o Ń c z y ł a nam się ropa – ta, która była dostępna przy użyciu technologii z lat 70. Wciąż jednak spalamy ogromne jej ilości, bo staliśmy się znacznie skuteczniejsi, jeśli chodzi o lokalizowanie i wydobywanie tego paliwa z miejsc, które czterdzieści lat temu były niedostępne, zwłaszcza z dna morskiego.

Technologia nie tylko daje nam dostęp do niegdyś nieosiągalnych bogactw, ale też rozszerza definicję samych zasobów. Morska fala, niegdyś tylko niszczycielska siła, którą trzeba było ujarzmić, dzięki rozwojowi technologii stała się ważnym źródłem energii. Do lat 80. XX wieku koltan był rzadkim minerałem o względnie niskiej wartości, dziś uważa się go za jeden z najbardziej wartościowych na świecie – do tego stopnia, że podobno wiele grup rebelianckich w Demokratycznej Republice Konga finansuje swoje wojny za sprawą pracy niewolników w kopalniach koltanu. Tantalit, składnik koltanu, jest głównym komponentem w procesie wytwarzania części do telefonów komórkowych i innych produktów elektronicznych.

Na mniej spektakularnym szczeblu rozwój technologii pozwala na skuteczniejszą produkcję

zasobów odnawialnych. Jak powiedziałem wyżej w tym rozdziale, w ciągu ostatniego stulecia dzięki mechanizacji, chemii, hodowli selektywnej i inżynierii genetycznej ogromnie wzrosła ludzka zdolność produkcji żywności i innych zasobów naturalnych (na przykład bawełny). Wykorzystujemy dostępne złoża bardziej efektywnie. Silniki samochodów i samolotów oraz elektrownie potrzebują mniej ropy i węgla do otrzymania tej samej ilości energii. Coraz większą część materiałów poddajemy recyklingowi.

...ale istnieją granice rozwiązań technologicznych

Niezależnie od tempa rozwoju technologii istnieją jasne granice dostępności bogactw nieodnawialnych, nawet włącznie z tymi substancjami naturalnymi, które dopiero staną się zasobami.

W bliskiej przyszłości nie wyczerpiemy w całości żadnego z głównych zasobów. Jednak ich malejąca dostępność może sprawić, że staną się zbyt drogie, co zagrozi dobrobytowi, a nawet egzystencji części populacji. Rosnąca cena wody już powoduje cierpienie biednych: zwiększa się występowanie chorób przez nią przenoszonych i maleją rolnicze plony. Wyższe ceny żywności spotęgują problem głodu i niedożywienia. Droższe paliwo doprowadzi do częstszych śmierci biednych starszych ludzi zimą, nawet w bogatych krajach. Jak w świecie z powieści science-fiction Neala Stephensona, *Diamentowy wiek*, biedni mogą zostać zmuszeni do korzystania z marnych substytutów wyprodukowanych dzięki nanotechnologii zamiast z prawdziwych naturalnych materiałów.

Oczywiście, dużo pilniejsze jest wyzwanie związane ze zmianą klimatu, której skutki już odczuwamy i które z pewnością w ciągu życia kolejnego lub jeszcze kolejnego pokolenia staną się niezwykle poważne, jeśli nie katastroficzne. Wziąwszy to pod uwagę, jest wysoce nieprawdopodobne, a może wręcz logicznie niemożliwe, żeby ludzkość wymyśliła czysto technologiczne rozwiązanie problemu zmiany klimatu, niewymagające od nas znaczącej zmiany stylu życia.

Kraje rozwijające się wciąż potrzebują ewolucji gospodarczej, by móc podnieść standard życia i lepiej adaptować się do zmian klimatu

To wszystko nie oznacza, zwłaszcza w przypadku krajów rozwijających się, że trzeba zatrzymać rozwój gospodarczy. Po pierwsze, państwa te wciąż muszą zwiększać produkcję – to znaczy: potrzebują wzrostu gospodarczego, przy założeniu, że nie zostanie on przywłaszczony przez niewielką mniejszość populacji. Wyższy dochód w tych krajach nie równa się zakupowi kolejnego telewizora, ale pracy w mniej niebezpiecznych warunkach, uniknięciu doświadczenia śmierci własnych dzieci w wieku niemowlęcym, dłuższemu życiu, rzadszym schorzeniom i tak dalej. Takie zmiany byłyby trwalsze, gdyby u ich podstaw leżał nie po prostu wzrost, ale rozwój gospodarczy, jednak dla tych krajów nawet wzrost w oparciu o żyłę złota jest wartościowy.

Kraje rozwijające się muszą też pracować nad swoimi zdolnościami produkcyjnymi, aby móc sobie radzić ze skutkami zmiany klimatu (fachowo nazywa się to **adaptacją do zmian klimatu**). Ze względu na swoje położenie, geografie i klimat, wiele krajów rozwijających się będzie musiało wziąć na siebie główny ciężar skutków globalnego ocieplenia, choć same w bardzo niewielkim stopniu, można powiedzieć – w zakresie nieuniknionego minimum – się do niego przyczyniły. Mimo to właśnie one mają najmniejszą zdolność radzenia sobie z konsekwencjami¹⁵⁸. Aby móc robić to lepiej, biedne kraje muszą wyposażyć się w lepsze technologie i zdolności organizacyjne, a można je zdobyć tylko w procesie rozwoju

gospodarczego.

Argumenty na rzecz szybszego wzrostu i rozwoju gospodarczego najsłabiej rozwiniętych krajów są nie do zbiccia, ponieważ w ich przypadku podniesienie dochodu do pewnego poziomu (powiedzmy dzisiejszych Chin) w najgorszym wypadku marginalnie przyczyni się do zmiany klimatu. Wskazują na to na przykład Greenhouse Development Rights (GDR), dokumenty ramowe wypracowane przez dwa think tanki – Eco-Equity i Stockholm Environmental Institute¹⁵⁹.

Bogate kraje powinny rozwijać swoje gospodarki, ale przy radykalnej zmianie priorytetów produkcji i konsumpcji

Jeśli mamy ograniczyć zakres zmian klimatu, bogate kraje już konsumujące większość światowych zasobów i mające mniejsze potrzeby podnoszenia konsumpcji, muszą ją ograniczyć. Stan dobrobytu ludzkości wcale nie musi się wtedy pogorszyć. W państwach o dużych nierównościach dochodowych, takich jak USA, Wielka Brytania i Portugalia, ich zmniejszenie pozwoli większej liczbie ludzi na większą konsumpcję. Nawet w społeczeństwach o większej równości można zwiększyć dobrobyt bez podnoszenia konsumpcji, a tylko dzięki zmianom jej wzorców¹⁶⁰. Zwiększenie konsumpcji usług zbiorowych, zwłaszcza transportu publicznego i oferty rozrywkowej, może poprawić dobrobyt przez ograniczenie marnotrawstwa zasobów towarzyszącego konsumpcji zindywidualizowanej: czasu spędzonego w samochodzie stojącym w korku czy dublowania usług przez małe prywatne biblioteki, popularne w niektórych krajach, na przykład w Korei.

Obok pomniejszenia konsumpcji należy też ograniczyć zużycie energii. Można narzucić surowsze wymagania dotyczące efektywności energetycznej budynków, samochodów i sprzętów elektronicznych. Można zastosować bodźce zniechęcające do budowania centrów handlowych czy nieograniczonego rozwoju dzielnic podmiejskich, jednocześnie inwestując w lepszy transport publiczny, by ludzie rzadziej jeździli samochodami. Mogą przydać się również działania na rzecz zmian kulturowych sprawiających, by ludzie bardziej cieszyły spotkania z rodziną i przyjaciółmi niż zakupy. Trzeba rozważyć dalsze korzystanie z elektrowni atomowych lub nawet wziąć pod uwagę ich rozwój poza miejscami narażonymi na silne trzęsienia ziemi (na przykład Japonia, część USA i Chile) – mogłoby to być rozwiązanie przejściowe, zanim całkowicie przerzucimy się na odnawialne źródła energii¹⁶¹.

To wszystko n i e oznacza, że bogate kraje powinny zaniechać rozwoju gospodarczego, przynajmniej w takim sensie, w jakim zdefiniowałem go w tym rozdziale. Wciąż mogą podnosić swoje zdolności produkcyjne, ale nie w celu zwiększania konsumpcji materialnej, lecz ograniczenia czasu pracy przy produkcji tych samych, a nawet większych ilości dóbr. Mogą pracować na przykład nad bardziej efektywnymi technologiami korzystania z odnawialnych źródeł energii, skuteczniejszym, ale przyjaznym środowisku rolnictwem i tańszą technologią odsalania wody, przyczyniając się do walki ze zmianami klimatycznymi i innymi problemami środowiska naturalnego. Technologie te, w przystępnych cenach, mogłyby trafiać do krajów rozwijających się.

**WNIOSKI: DLACZEGO MUSIMY POŚWIĘCAĆ WIĘCEJ UWAGI
PRODUKCJI**

Ekonomia głównego nurtu zdominowana przez szkołę neoklasyczną bardzo lekceważy kwestię

produkcji. Dla większości ekonomistów ekonomia kończy się, że tak powiem, u bram fabryki (a coraz częściej – przy wejściu do biurowca). Proces produkcyjny traktuje się jako coś przewidywalnego, zdeterminowanego „funkcją produkcji”, jasno określającej ilości kapitału i pracy potrzebnych do wytworzenia danego produktu.

Zainteresowanie produkcją dotyczy poziomu najbardziej zagregowanego – to znaczy wzrostu rozmiarów gospodarki. Najślynniejszy refren w tym tonie, pochodzący z debaty na temat amerykańskiej konkurencyjności prowadzonej w latach 80., brzmi: *n i e w a ż n e*, czy jakiś kraj produkuje chipsy, czy mikrochipy. Zbyt rzadko dostrzega się fakt, że różne rodzaje działalności gospodarczej przynoszą różne konsekwencje – nie tylko w kategoriach ilości produkcji, ale lecz także, co istotniejsze, wpływając na zdolności wytwórcze kraju. A jeśli o to chodzi, nie da się przecenić wagi sektora wytwórczego, bo od dwóch stuleci stanowi on główne źródło nowych technologii i zdolności organizacyjnych.

Niestety wraz z rozwinięciem dyskursu o społeczeństwie postindustrialnym w sferze idei i rosnącą dominacją sektora finansowego w rzeczywistości, obojętność wobec wytwórczości zaczęła się zmieniać w jej krytykę. Często słyhać argument, że produkcja dóbr w nowej „gospodarce opartej na wiedzy” to działalność podrzędna, prowadzona tylko przez kraje rozwijające się, dysponujące taną siłą roboczą.

A przecież można powiedzieć, że to w fabrykach narodził się współczesny świat i tam wciąż się go zmienia. Poza tym w naszej rzekomo postindustrialnej rzeczywistości nowe wehikuły wzrostu, usługi, nie przetrwają bez żywotnego sektora wytwórczego. Dowodem na to jest fakt, że Szwajcaria i Singapur, często uznawane za najlepsze przykłady dobrobytu napędzonego usługami, to w rzeczywistości dwie najbardziej (obok Japonii) uprzemysłowione gospodarki świata.

Wbrew popularnemu przekonaniu rozwój zdolności produkcyjnych, zwłaszcza w sektorze wytwórczym, jest sprawą kluczową, jeśli chcemy sobie poradzić z największym wyzwaniem naszych czasów, czyli zmianą klimatyczną. Oprócz zmiany wzorców konsumpcji, bogate kraje muszą dalej rozwijać swoje zdolności produkcyjne w dziedzinie zielonych technologii. Choćby po to, by stawić czoła negatywnym konsekwencjom zmiany klimatu, kraje rozwijające się muszą pracować nad swoimi zdolnościami technologicznymi i organizacyjnymi, a wiele z nich można nabyć w procesie uprzemysłowienia.

LEKTURY UZUPEŁNIAJĄCE

M. Abramovitz, *Thinking about Growth and Other Essays on Economic Growth and Welfare*, Cambridge University Press, Cambridge 1989.

F. Ackerman, *Can We Afford the Future?: The Economics of a Warming World*, Zed Books, London 2009.

H.-J. Chang, *23 rzeczy, których nie mówią ci o kapitalizmie*, tłum. B. Szelewa, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2013.

T. Jackson, *Prosperity without Growth: Economics for a Finite Planet*, Earthscan, London 2009.

S. Kuznets, *Modern Economic Growth: Rate, Structure and Speed*, Yale University Press, New Haven–London 1966.

N. Rosenberg, *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge University Press, Cambridge 1982.

R. Rowthorn, J. Wells, *De-industrialization and Foreign Trade*, Cambridge University Press, Cambridge 1987.

J. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, tłum. M. Rusiński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2009.

KŁOPOT Z HANDLOWYM POWIERNICZYM PIERWSZYM BANKIEM FINANSE

Michael nie rozumie. Choć oddał ojcu rzecz, która była przyczyną całego zamieszania, to wciąż nie jest dobrze. Dlaczego dorośli są tacy dziwni? Michael chciał wydać dwupensówkę na zakup karmy dla ptaków od starszej pani siedzącej na schodach katedry św. Pawła, ale ojciec go wykiwał. Powiedział, że pokaże, jakie ciekawsze rzeczy można zrobić z pieniędzmi Michaela, kiedy on i dzieci (Michael był z siostrą, Jane) przyjdą do niego do pracy.

Gdy Michael i Jane tam dotarli, bardzo stary człowiek zwany Pan Dawes, „dyrektorzy” (jak ich nazywał) i nawet sam ojciec zaczęli śpiewać o zdeponowaniu dwupensówki w Handlowym Powierniczym Pierwszym Banku Dawes, Tomes, Mousely i Grubbs (co to za nazwa?!). Powiedzieli, że dzięki tym pieniądzom Michael stanie się częścią tego, o czym nigdy nie słyszał, w różnych dziwnych miejscach, a były to: „Tory kolejowe biegnące przez Afrykę, tamy na Nilu, floty statków oceanicznych, majestatyczne samospłacające się kanały i plantacje dojrzewającej herbaty”. Urzeczony piosenką, Michael natychmiast się zdekoncentrował, otworzył pięść, a w tym momencie – z prędkością zaskakującą jak na takiego staruszka – Pan Dawes schwycił monetę.

Michael krzyknął oczywiście: „Proszę oddać mi pieniądze!”, ale przez to wszyscy klienci banku pospieszyli wypłacać swoje środki. Bank im odmówił i nastąpił chaos. Michael i Jane zdołali odebrać pieniążek staremu człowiekowi i uciekli, ale gdy wrócili do domu, okazało się, że za to, co się stało, ich ojciec został zwolniony z pracy. Michael oddał mu dwupensówkę, ale pracy nie udało się odzyskać...

Dlaczego to, co powiedział, wywołało taki problem? Dlaczego ci wszyscy ludzie też chcieli odzyskać pieniądze? Jak zrozumieć to, że bank mógł odmówić klientom wypłaty ich własnych pieniędzy?

BANKI I „TRADYCYJNY” SYSTEM FINANSOWY

Banki składają obietnice, których nie mogą dotrzymać

Wyżej opowiedziałem słynną scenę z banku z filmu Disneya *Mary Poppins* i to, co po niej nastąpiło, z punktu widzenia Michaela Banksa, którego magiczną nianią jest tytułowa postać. Ta historyjka doskonale oddaje, o co chodzi w bankowości: o zaufanie.

Problemy Wiernego Banku Powierniczego wzięły się stąd, że (mówiąc bez ogródek) złożył on obietnice, których nie do końca mógł dotrzymać. Jak wszystkie banki obiecał posiadaczom rachunków depozytowych, że na życzenie wypłaci im gotówkę, choć dysponował taką jej ilością, która wystarczyłaby tylko dla części deponentów¹⁶².

Zazwyczaj składanie takiej fałszywej obietnicy przez bank nie stanowi problemu. W danym momencie tylko niewielka część deponentów chce wycofać pieniądze, więc sytuacja, w której bank posiada w gotówce (lub w „prawie gotówce”, na przykład w postaci szybko zbywalnych

obligacji rządowych) tylko niewielką część wartości swoich rachunków depozytowych, jest bezpieczna.

Jednak jeśli deponent będzie miał jakiegokolwiek wątpliwości, czy bank jest w stanie oddać pieniądze, będzie chciał odzyskać je jak najszybciej. Deponent wie, że bank tak naprawdę nie ma tyle gotówki, żeby wypłacić ją wszystkim, gdyby pewna duża liczba deponentów chciała odzyskać depozyty w gotówce w tym samym czasie. Nawet jeśli to przekonanie jest zupełnie nieuzasadnione – jak było w przypadku Wiernego Banku Powierniczego – to gdy wystarczająco wielu posiadaczy rachunków pomyśli w ten sam sposób, ta myśl stanie się samospełniającym się proroctwem.

Sytuacja taka znana jest jako **run na banki** czy **panika bankowa**. Przykłady tego widzieliśmy na początku globalnego kryzysu finansowego w 2008 roku. Klienci ustawiali się w kolejkach przed oddziałami banku Northern Rock w Wielkiej Brytanii, a deponenci w tym kraju i w Holandii zatkali stronę internetową Icesave, internetowej gałęzi bankrutującego islandzkiego banku Landsbanki.

Bankowość to (swego rodzaju) oszustwo, lecz (jeśli jest dobrze zarządzane) – oszustwo społecznie użyteczne

Więc bankowość to oszustwo? Tak – swego rodzaju. Mówiąc ściśle, polegające na utwierdzeniu ofiary w wierze w coś, co jest nieprawdą. W przypadku bankowości chodzi o to, by ludzie uwierzyli w coś, co może być prawdą lub fałszem w zależności od tego, jak wielu ludzi w to uwierzy. Jeśli wystarczająca liczba ludzi oszczędzających w jakimś banku uwierzy, że będzie on w stanie wypłacić im pieniądze w każdej chwili, to rzeczywiście będzie on w stanie to zrobić. Jeśli w to nie uwierzą – dla banku będzie to niemożliwe¹⁶³.

Fakt, że z bankowością wiąże się (swego rodzaju) oszustwo, skłonił niektórych ludzi do promowania idei „wąskiej bankowości”, w której wymaga się od banku posiadania takiej ilości gotówki, by mógł ją wypłacić w tym samym czasie wszystkim deponentom. Jednak jeśli się nad tym zastanowić, w oszustwie tkwi sedno bankowości. Chodzi o stworzenie większej ilości pieniędzy, niż ma się w gotówce, dzięki wykorzystaniu faktu, że choć wszyscy pragniemy płynności czy elastyczności, którą daje gotówka, to nie potrzebujemy jej wszyscy w tym samym czasie.

Ceną za zdolność banku do tworzenia nowych pieniędzy (to znaczy kredytu) jest właśnie niestabilność, to znaczy ryzyko, że będą się zdarzać runy. Dodatkowym utrudnieniem jest fakt, że gdy panika bankowa dotknie pewnych banków, to istnieje zagrożenie **zarażenia** wszystkich innych.

Nie chodzi tu po prostu o to, że ludzie stają się nadwrażliwi i podejrzewają wszystkie banki, bo są, no cóż, bankami. Dochodzi do tego również dlatego, że banki pożyczają od siebie nawzajem na międzybankowym rynku kredytowym i coraz częściej kupują i sprzedają sobie nawzajem produkty finansowe (więcej na ten temat w dalszej części tekstu). Oznacza to, że zaufaniem do banków trzeba zarządzać na poziomie całego systemu bankowego, a nie poszczególnych instytucji.

Bank centralny jest najważniejszym narzędziem zarządzania zaufaniem do systemu bankowego

Klasycznym rozwiązaniem problemu zaufania jest posiadanie banku centralnego, który może

„drukować pieniądze”, kiedy zechce, wykorzystując monopol na emisję banknotów (i monet), i pozwolenie mu na to, by bez ograniczeń udzielał pożyczek bankowi mającemu problemy z zaufaniem. Ten trik działa jednak tylko wtedy, gdy problem dotyczy przepływów gotówki – inaczej nazywa się to **kryzysem płynności**. W takiej sytuacji znajdujący się w kłopotach bank posiada aktywa (kredyty, których udzielił, zakupione obligacje i inne narzędzia finansowe i tak dalej), których wartość przekracza jego zobowiązania (na przykład depozyty, wyemitowane przez siebie obligacje, kredyty zaciągnięte w innych bankach), ale nie może natychmiast sprzedać wszystkich tych aktywów i pokryć wszystkich zobowiązań, których termin spłaty mija.

Gdy bank doświadczy **kryzysu wypłacalności** – gdy całkowita wartość jego zobowiązań przekroczy wartość aktywów – to żaden kredyt udzielony przez bank centralny nie rozwiąże problemu. Bank albo upadnie, albo będzie wymagał rządowego **bail-outu** (rząd dokłada nowego kapitału bankowi znajdującemu się w potrzebie; tak stało się w przypadku Northern Rock i Icesave). Rządowy bail-out stał się bardzo znanym instrumentem po kryzysie z 2008 roku, ale stosowano go w całej historii kapitalizmu.

Dalsze wzmocnienie zaufania. Ubezpieczenie depozytów i normy ostrożnościowe

Kraj może wzmocnić zaufanie do swoich banków przez wprowadzenie ubezpieczenia depozytów i przy pomocy bankowości centralnej. W takim systemie rząd zobowiązuje się do rekompensowania wszystkim deponentom określonej wartości środków (na przykład w krajach strefy euro jest to obecnie do 100 tysięcy euro), jeśli banki nie będą w stanie wypłacić pieniędzy. Mając taką gwarancję, ludzie oszczędzający w bankach nie muszą panikować i wycofywać depozytów przy najmniejszym spadku zaufania do tych instytucji. Znacząco ogranicza to ryzyko wystąpienia runu na banki.

Innym sposobem zarządzania zaufaniem do systemu bankowego jest ograniczenie możliwości podejmowania ryzyka przez banki. Znamy to pod pojęciem **norm ostrożnościowych**. Jedno z ważnych narzędzi ostrożnościowych to **wskaźnik adekwatności kapitałowej/wskaźnik wypłacalności**. Ogranicza on sumę, którą bank może pożyczyć (a więc zarazem i zobowiązania, jakie tworzy w formie depozytów) do określonej wielokrotności kapitału własnego (czyli pieniędzy zapewnionych przez właścicieli banku albo udziałowców). O takich regulacjach mówi się również, że dotyczą „dźwigni”, bo określają, na ile twój wyjściowy kapitał można zwielokrotnić. Inne typowe narzędzie nadzoru ostrożnościowego dotyczy płynności, to znaczy polega na wymogu posiadania określonej części zasobów banku w postaci gotówki lub łatwych do upłynnienia (takich, które szybko można sprzedać za gotówkę, jak na przykład obligacje rządowe) aktywów.

„Tradycyjny” system finansowy (aktualne dla połowy XX wieku)

Do połowy XX wieku zaawansowane kraje kapitalistyczne dorobiły się całkiem dobrze funkcjonującego systemu finansowego, co ułatwiło nastanie złotej ery kapitalizmu. W centrum tego systemu znajdował się sektor bankowy, o czym przed chwilą mówiliśmy. Inne jego kluczowe elementy to giełda i rynek obligacji, który można podzielić na rynek obligacji rządowych i korporacyjnych.

Giełdy papierów wartościowych pozwoliły firmom na gromadzenie pieniędzy na dużą skalę dzięki sprzedaży udziałów nieznanym sobie inwestorom – inaczej, jeśli wolisz, inwestorom anonimowym (to dlatego w niektórych krajach firmy z ograniczoną odpowiedzialnością są nazywane „towarzystwem anonimowym”, jak Sociedad Anónima w Hiszpanii).

Gdy jakaś firma pierwszy raz sprzedaje swoje udziały osobom z zewnątrz i ze **spółki prywatnej** (takiej, której udziałów n i e sprzedaje się) staje się w obrocie publicznym **spółką publiczną** (taką, która wprowadza udziały do obrotu publicznego), to nazywamy to **pierwotną ofertą publiczną** (albo **IPO**). Być może słyszałeś ten termin w kontekście gigantów z branży IT – Google’a i Facebooka, które weszły na giełdę odpowiednio w 2004 i 2012 roku. Czasem firmy już notowane na giełdzie emitują nowe udziały, by zdobyć dodatkowe pieniądze.

Kreowanie dodatkowych pieniędzy dla firmy przez sprzedaż udziałów to tylko jedna z funkcji giełdy papierów wartościowych. Inną istotną – a w niektórych krajach, takich jak USA czy Wielka Brytania, istotniejszą – funkcją jest sprzedaż i zakup firm. Fachowo nazywa się to **rynkiem kontroli przedsiębiorstw**. Jeśli nowy udziałowiec (albo grupa udziałowców pracujących razem) zdobywa większość akcji jakiejś firmy, to stanie się on (lub grupa) nowym właścicielem i będzie decydować o przyszłości spółki. Znane to jest pod nazwą **przejęcia** (jak we „wrogim przejęciu”, o którym mówiliśmy w [rozdziale 3](#)). General Motors (GM) powstała na skutek serii przejęć dokonanych na początku XX wieku¹⁶⁴. Ostatnio najgłośniejszy był przypadek zakupu pionu telefonów komórkowych Nokia przez Microsoft. Czasem dwie czy więcej spółek łączy się w jedną nową przez połączenie udziałów. Znamy to pod pojęciem **fuzji**. Najślynniejszą, w negatywnym sensie, była fuzja giganta mediów tradycyjnych, Time Warner, z pionierem usług internetowych, AOL, w 2001 roku¹⁶⁵. Giełda papierów wartościowych w Nowym Jorku (NYSE, założona w 1817 roku), londyńska giełda papierów wartościowych (LSX, 1801 rok) i giełda tokijska (TSE, 1878 rok) były największymi giełdami przez większość okresu powojennego. NASDAQ (National Association of Securities Dealers Automated Quotation), inna giełda amerykańska założona jako rynek „wirtualny” w 1971 roku (nie miała na początku rynku w sensie fizycznym, jak NYSE), od lat 80. XX wieku szybko rozwinęła się dzięki temu, że weszło na nią wiele szybko rozwijających się firm z branży technologii informacyjnej. Obecnie to druga pod względem wielkości giełda na świecie, po NYSE (trzecia jest TSE). Ruchy cen na giełdzie zazwyczaj przedstawia indeks giełdowy, który odnotowuje przeciętne ruchy cen akcji wybranych ważnych firm, nadając im wagę w zależności od ich wielkości. Ruchy cen na NYSE przedstawia S&P 500¹⁶⁶ (sporządzany przez agencję ratingową Standard and Poor), na LSX – FTSE 100 (sporządzany przez „Financial Times”), a na TSE – Nikkei 225 (sporządzany przez „Nihon Keizai Shimbun”, czyli „Japan Economic Times”).

Istniały również rynki obligacji, co pozwalało firmom i rządowi na pożyczanie pieniędzy bezpośrednio u inwestorów przy pomocy sprzedaży emitowanych obligacji, które może nabyć każdy, a które przynoszą stałą wartość odsetek. Rynek obligacji rządowych nie był jednak zbyt rozwinięty, z wyjątkiem USA (rynek obligacji skarbowych [ang. *treasury bills*], skrótowo zwanych T-bills), a rynek obligacji korporacyjnych nie był znaczący nawet tam. Lista emitentów obligacji korporacyjnych w USA zmieściła się na trzech stronach klasycznej książki Sidneya Homera z 1968 roku, *The Bond Buyer's Primer*¹⁶⁷.

W tych szerokich ramach istniały ważne różnice między krajami. W USA i Wielkiej Brytanii rynki te (rynek akcji i obligacji) były (w kategoriach względnych) większe i bardziej wpływowe niż w takich krajach jak Niemcy, Japonia czy Francja, w których dużo istotniejszą rolę odgrywały banki. Z tego powodu o tych pierwszych mówiło się, że mają system finansowy oparty na rynku, a o tych drugich, że – „oparty na bankach”. Ten pierwszy system ma się charakteryzować większą

presją na zyski firmy w krótkim terminie niż drugi, bo udziałowcy (właściciele obligacji) są mniej związani ze spółkami, które „mają”, niż banki z tymi, którym udzielają kredytów.

BANKI INWESTYCYJNE I NADEJŚCIE NOWEGO SYSTEMU FINANSOWEGO

Banki, których nie widać: inwestycyjne

Dotąd mówiłem o bankach, które widać, których oddziały znajdują się na każdej głównej ulicy. To banki takie jak HSBC czy Natwest, reklamujące się w telewizji, na billboardach i stronach internetowych. Przypominają nam, jak bardzo miłe są dla swoich deponentów (zniżki na przejazdy koleją dla studentów! *Call center* wyłącznie w Wielkiej Brytanii!). Mówią, jak chętnie udziela nam kredytu, gdyby zdarzyło nam się zapragnąć, powiedzmy, spontanicznych wakacji za granicą czy spełnić marzenie życia o założeniu sklepu z lukrowanymi babeczkami. Te banki są znane jako **banki komercyjne** lub **depozytowe**¹⁶⁸.

Istnieją jednak jeszcze banki, których n i e widać. Są one znane jako **banki inwestycyjne**. Niektóre są jedną marką ze swoimi komercyjnymi kuzynami. Barclays ma bank komercyjny, ale też inwestycyjny o nazwie Barclays Capital. Albo może to być jedna firma zajmująca się obiema rodzajami działalności – JP Morgan Chase ma gałąź bankowości inwestycyjnej korzystającą z marki JP Morgan, i gałąź bankowości komercyjnej funkcjonującą pod nazwą Chase Manhattan. Inne banki inwestycyjne – Goldman Sachs, Morgan Stanley, nieistniejący już Lehman Brothers i tak dalej – nie mają komercyjnych kuzynów. O większości z nich słyszeliśmy – zwłaszcza o Goldman Sachs, który zasłynął z tego, że dziennikarz Matt Taibbi porównał go do „wampirzej ośmiornicy” – ale nie rozumiemy do końca, czym się zajmują.

Banki inwestycyjne istnieją od XIX wieku – czasem jako niezależne jednostki, ale często jako części **banków uniwersalnych** zajmujących się oboma rodzajami działalności bankowej. Typowe przykłady to niemieckie banki Deutsche Bank czy Commerzbank. W USA za sprawą ustawy Glassa–Steagalla w latach 1933–1999 łączenie bankowości inwestycyjnej i komercyjnej przez jedną instytucję było zabronione. Od lat 80. XX wieku banki te odgrywają główną rolę w transformacji systemu finansowego w skali globalnej.

Głównym zadaniem banków inwestycyjnych jest (a raczej było) ułatwianie tworzenia akcji i obligacji oraz handlu nimi

Banki inwestycyjne zawdzięczają swoją nazwę temu, że pomagają firmom zdobywać pieniądze od inwestorów – przynajmniej taki był ich cel w założeniu. Aranżują emisje akcji i obligacji korporacyjnych dla swoich klientów i sprzedają te papiery w ich imieniu.

Sprzedając udziały i obligacje w imieniu klientów korporacyjnych, banki inwestycyjne nie rozmawiają z inwestorami „detalicznymi”, czyli małymi, prywatnymi, kupującymi niewielkie ilości. Mają one do czynienia tylko z dużymi inwestorami, takimi jak skrajnie bogate jednostki (w żargonie mówi się o „jednostkach o wysokiej wartości netto”), albo **inwestorami instytucjonalnymi**, czyli dużymi **f u n d u s z a m i** tworzonymi przez indywidualnych inwestorów łączących swe pieniądze.

Najważniejsze ich typy to: **fundusze emerytalne** inwestujące pieniądze, które ludzie oszczędzają na swoje emerytury; **państwowe fundusze majątkowe** (*sovereign wealth funds*) zarządzające aktywami danego kraju znajdującymi się we własności państwa (dwa największe to Norweski Państwowy Fundusz Emerytalny i Abhu Dhabi Investment Council); **fundusze**

wzajemne czy **powiernicze**, które zarządzają środkami zgromadzonymi przez małych inwestorów indywidualnych, wkupujących się w nie na otwartym rynku; **fundusze hedgingowe** aktywnie inwestujące w aktywa o wysokiej stopie zwrotu i wysokim ryzyku przy wykorzystaniu zasobu wielkich sum pieniędzy oddanych im do dyspozycji przez bardzo bogate jednostki, a także inne, bardziej „konserwatywne” fundusze (na przykład emerytalne), **fundusze kapitału prywatnego** (*private equity*) podobne do hedgingowych, ale zarabiające tylko na kupowaniu spółek, ich restrukturyzacji i sprzedaży z zyskiem.

Oprócz sprzedawania akcji i obligacji w imieniu klientów banki inwestycyjne kupują i sprzedają je również obracając własnymi pieniędzmi w nadziei na wytworzenie zysku. Są to tak zwane **operacje własne**. Banki inwestycyjne zarabiają także, pomagając spółkom przeprowadzać **fuzje i przejęcia (M&A)**. Jest to jednak raczej usługa doradcza, a nie „bankowa”.

Od lat 80., a jeszcze bardziej od 90., banki inwestycyjne coraz intensywniej zaczęły skupiać się na tworzeniu nowych produktów finansowych, takich jak **instrumenty sekurytyzacji wierzytelności** bankowych i pochodne produkty finansowe czy po prostu **derywaty**¹⁶⁹. Te nowe produkty finansowe zyskały wśród nich na popularności, ponieważ, mówiąc bez ogródek, dają możliwość zarobienia więcej niż na tradycyjnych interesach, takich jak sprzedaż akcji czy obligacji albo doradzanie w sprawie M&A. Jak to dokładnie robią, jest sprawą dość skomplikowaną – postaram się to wyjaśnić niżej.

Produkty sekurytyzacji wierzytelności powstają przez połączenie indywidualnych kredytów w złożoną obligację

W dawnych czasach, gdy ktoś pożyczył pieniądze od banku i coś za nie kupił, bank posiadał powstały w ten sposób dług i tyle. Jednak innowacje finansowe ostatnich kilkudziesięciu lat doprowadziły do stworzenia z tych długów nowego instrumentu zwanego **papierami wartościowymi zabezpieczonymi aktywami** (*asset-backed securities, ABS*). Jeden ABS gromadzi tysiące kredytów – na domy, samochody, karty kredytowe, czesne akademickie, biznes i co tylko chcesz i zmienia je w większą, „złożoną” obligację.

W przypadku kredytu indywidualnego, gdy pożyczkobiorca zbankrutuje, nikt inny go nie spłaci. Ze względu na to ryzyko nie da się łatwo sprzedać takich kredytów. Jednak gdy utworzysz ABS przez zgromadzenie, powiedzmy, tysięcy kredytów hipotecznych, co określa się jako **papiery wartościowe zabezpieczone kredytami hipotecznymi** (*residual mortgage backed securities, RMBS*) – możesz być pewien, że większość pożyczkobiorców będzie spłacać kredyt, nawet jeśli w pojedynczych przypadkach istnieje wysokie ryzyko niewypłacalności (w USA nazywa się to kredytami hipotecznymi typu *subprime*). W praktyce produkty te rozkładają ryzyko na dużą liczbę pożyczkobiorców tak samo, jak produkty ubezpieczeniowe robią to wśród ubezpieczonych.

W ten sposób słabo płynne aktywa, których nie da się łatwo sprzedać (takie jak kredyt na jeden dom czy samochód) zmieniają się w coś (złożone obligacje), co bez problemu poddaje się wymianie. Przed nadejściem ABS-ów tylko rządy i bardzo duże spółki mogły emitować obligacje. Teraz za obligacją mogło się kryć wszystko – nawet skromny kredyt studencki. Po sprzedaniu oryginalnych kredytów w postaci ABS-u kredytodawca może wykorzystać uzyskane w ten sposób pieniądze na udzielenie kolejnych pożyczek.

Do lat 80. ABS-y tworzone głównie w USA i zazwyczaj z kredytów hipotecznych. Jednak na początku lat 90. pojawiły się ABS-y złożone z innych typów kredytów – najpierw w USA,

a potem stopniowo również w innych bogatych krajach, w miarę jak znosiły one regulacje zabraniające bankom udzielającym kredytów ich odsprzedaży stronie trzeciej.

Można sprawić, by ABS-y były jeszcze bardziej złożone – jednocześnie rzekomo je zabezpieczając – przy pomocy strukturyzacji

W nieodległej przeszłości takie produkty finansowe stały się jeszcze bardziej złożone, bo ABS-y zostały ustrukturyzowane i zmienione w **instrumenty sekurytyzacji oparte na długu** (*collateralized debt obligation, CDO*). W tym kontekście strukturyzacja oznacza połączenie pewnej liczby ABS-ów, takich jak RMBS-y, w jeszcze inną złożoną obligację, jak CDO, i podzielenie jej na kilka **transzy** (kawałków) o zróżnicowanym ryzyku. „Najstarsza” transza ubezpieczona oznaczałaby, powiedzmy, gwarancję, że gdy pojawi się strata, jej właściciele jako ostatni zostaną poproszeni o jej pokrycie (to znaczy, dopiero po tym, jak właściciele wszystkich innych, „młodszych”, transz już to zrobią). W ten sposób ze zbioru względnie ryzykownych aktywów można było utworzyć bardzo bezpieczny produkt finansowy – przynajmniej w teorii¹⁷⁰.

Jednak wciąż ostatecznie obligacje te opierały się na chwiejnych aktywach – kredytach hipotecznych udzielonych pracownikom o niepewnym zatrudnieniu albo kartach kredytowych klientów o burzliwej historii finansowej. Gdy pękła amerykańska bańka hipoteczna, okazało się, że nawet te rzekomo superbezpieczne „starsze” transze CDO mają niewiele wspólnego z pewnością.

Derywaty to w gruncie rzeczy zakłady o to, jak sprawy potoczą się w czasie¹⁷¹

Oprócz tworzenia „złożonych” i „ustrukturyzowanych” produktów finansowych, w ostatnim trzydziestoleciu banki inwestycyjne odegrały też kluczową rolę w tworzeniu produktów pochodnych czy, mówiąc prościej, derywatów i obrocie nimi.

Derywaty nazywają się tak, jak się nazywają, bo same *n i e* mają wartości. Ich wartość to „pochodna” rzeczy lub wydarzeń zewnętrznych – mniej więcej na tej zasadzie, że ktoś z Manchesteru może wytworzyć wartość na meczu bokserskim w Las Vegas, wchodząc w zakład z bukmacherem albo nawet i z kolegą¹⁷².

Na początku derywaty ograniczały się do rynku dóbr

Dziś derywaty mogą dotyczyć wszystkiego: towarów (na przykład ryżu czy oleju), aktywów finansowych (choćby akcji, kursu wymiany walut), cen (na przykład indeksów giełdowych, cen nieruchomości), a nawet pogody. Jednak na początku w zasadzie były ograniczone do rynku dóbr.

Klasycznym przykładem jest rolnik uprawiający ryż i handlarz ryżem, którzy umawiają się, że po zbiorach rolnik sprzeda ryż handlarzowi za wcześniej ustaloną cenę. Taki rodzaj kontraktu jest znany jako *forward*. To niejedyny rodzaj instrumentu pochodnego, ale zatrzymajmy się przy nim na chwilę – to „prototyp” derywatu.

Gdy dojdzie do zawarcia umowy, derywat staje się zakładem o realną rzecz, na której się opiera. W tym przykładzie zawarcie kontraktu *forward* na cenę ryżu staje się przyjęciem zakładu co do jego przyszłej wyceny.

Kontrakty bezpośrednie między klientami kontra zawierane na platformie wymiany.

Derywaty na miarę versus ustandaryzowane

Wiele derywatów jest robionych „na miarę” – to znaczy są zawierane między dwiema stronami, jak rolnik i handlarz z powyższego przykładu. Bardziej współczesnym przykładem mogłaby być

firma pragnąca zabezpieczyć się przed fluktuacjami na rynku wymiany walut przez zawarcie kontraktu *forward* z bankiem inwestycyjnym na wymianę konkretnej waluty według wcześniej ustalonego kursu, powiedzmy, za dwadzieścia trzy dni. Takie szyte na miarę derywaty określa się jako **zawierane bezpośrednio między klientami** (ang. *over-the-counter*, **OTC**).

Kontrakty na instrumenty pochodne można „standaryzować” i sprzedawać na platformach wymiany – inaczej mówiąc, stają się *exchange traded*. Najistotniejszym przykładem takiej platformy jest założona w połowie XIX wieku Chicago Board of Trade (CBOT). Zestandaryzowany kontrakt typu *forward* zostaje przechrzczoney na *futures*. Kontrakt *futures* na ropę naftową może na przykład stwierdzać, że kupię od mojego kontrahenta za, powiedzmy, rok tysiąc baryłek określonego rodzaju ropy (Brent Crude, West Texas Intermediate i tak dalej) w cenie sto dolarów za jedną.

Derywaty zabezpieczają przed ryzykiem, ale jednocześnie umożliwiają spekulacje

Derywaty zwykle uznaje się za zasadne, ponieważ pozwalają one aktorom gospodarczym zabezpieczać się przed ryzykiem. Jeśli jestem rafinerią naftową, mogę ochronić się przed ewentualnością, że za rok cena baryłki ropy wzrośnie powyżej stu dolarów, zawierając kontrakt *futures* na ropę, jak opisałem wyżej. Oznacza to, że jeśli cena spadnie poniżej stu dolarów za baryłkę, poniosę straty (ponieważ muszę kupić po cenie sto dolarów, nawet jeśli aktualna cena wynosi dziewięćdziesiąt, chyba że już sprzedałem ten kontrakt komuś innemu). Oczywiście, zawarłbym ten kontrakt tylko wtedy, gdy byłbym przekonany, że szansa na spadek ceny ropy poniżej stu dolarów za baryłkę jest niewielka.

Zabezpieczająca czy ochronna funkcja derywatów w dzisiejszych czasach nie jest jedyną – a nawet nie główną – ich funkcją. Pozwalają one również na prowadzenie spekulacji (to znaczy na robienie zakładów) co do ruchu cen ropy naftowej. Innymi słowy, ktoś, kogo bezpośrednio nie interesuje cena ropy, czy jako konsumenta, czy jako rafinerii naftowej, może robić zakłady co do ruchu tych cen. Dlatego w prowokacyjnej, lecz trafnej analogii aktywista finansowy Brett Scott zauważył, że „[Powiedzieć], że derywaty istnieją po to, by ludzie mogli się zabezpieczać [...], to trochę jakby zauważyć, że przemysł zakładów wyścigów konnych ma pomagać właścicielom koni zabezpieczyć się przed ryzykiem, [że przegrają wyścig]”¹⁷³.

Rozwinęły się inne typy derywatów – opcje i swapy

Z czasem pojawiły się inne niż *forward/futures* rodziny derywatów. Ich dwa główne rodzaje to opcje i swapy.

Kontrakt **opcynny** daje umawiającej się stronie prawo (lecz nie zobowiązanie) do zakupu (lub sprzedaży) czegoś w określonym czasie po cenie ustalonej w momencie zawierania umowy. Istnieją opcje zakupu i sprzedaży. Stały się szerzej znane dzięki „opcjom na akcje”, czyli prawu zakupu określonej liczby akcji (udziałów) po wcześniej ustalonej cenie, w jakimś określonym dniu w przyszłości. Opcje na akcje wręczano najwyższym menadżerom (a czasem też innym pracownikom), by zachęcić ich do takiego zarządzania spółką, by wzrastały ceny jej udziałów.

Jeśli *forward* przypomina zakład dotyczący jednego wydarzenia w przyszłości, to *swap* jest jak zakład dotyczący serii przyszłych zdarzeń. To coś jak pewna liczba powiązanych kontraktów *forward*. Pozwala na przykład wymienić serię zmiennych przyszłych płatności lub zarobków na serię stałych płatności lub zarobków, podobnie jak w umowach w telefonii komórkowej lub dotyczących dostarczania elektryczności po stałej cenie – jak w wiele objaśniającej analogii

Scotta¹⁷⁴. Zróźnicowanie płatności lub zarobków może zależeć od zmian wszelkiego rodzaju, istnieje więc wiele różnych rodzajów swapów – wiążących się ze stopami procentowymi (swap stopy procentowej), kursami wymiany (swap walutowy), cenami dóbr (swap towarowy), cenami akcji (swap akcyjny), a nawet ryzykiem niewypłacalności poszczególnych produktów finansowych (CDS-y).

Być może już kręci ci się w głowie – tak skomplikowane są te kwestie, ale w pewnym sensie taki właśnie jest wniosek: złożoność nowych produktów finansowych to cecha, która sprawiła, że stały się one tak niebezpieczne, co wyjaśnię później.

Handel derywatami przyspieszył w latach 80. XX wieku

Aż do początku lat 80. rynki instrumentów pochodnych nie miały większego znaczenia, choć wymianę kontraktów walutowych typu *futures* i opcji na akcje Chicago Board of Trade umożliwił już w latach 70. XX wieku¹⁷⁵.

Historyczna zmiana nastąpiła w 1982 roku. Wówczas dwie główne instytucje regulacji rynków finansowych w USA, US Securities Exchange Commission (SEC) oraz Commodity Futures Trading Commission (CFTC), zgodziły się co do tego, że ustanowienie kontraktu pochodnego nie musi wiązać się z dostarczeniem dóbr, których dotyczy (na przykład ryżu lub ropy naftowej), lecz może zostać wypełnione przy pomocy gotówki.

Ta nowa regulacja umożliwiła rozprzestrzenienie się instrumentów pochodnych opartych na dobrach hipotetycznych, takich jak indeks giełdowy, których nie da się dostarczyć w sensie fizycznym, a nie wyłącznie na towarach lub określonych aktywach finansowych¹⁷⁶. Od tej pory tylko wyobraźnia ograniczała liczbę rodzajów kontraktów terminowych, jakie można było zawrzeć.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Eksplozja rozwoju finansów

Do lat 90. XX wieku w Europie istniało niewiele instrumentów sekurytyzacji opartych na długu (jak ABS-y czy CDO). Jednak już w 2010 roku według danych OECD rynek tych produktów szacowano na 2,7 biliona dolarów. To wciąż znacznie mniej niż na rynku amerykańskim, którego wartość szacowano na 10,7 biliona dolarów i na którym produkty te miały dłuższą historię, zwłaszcza biorąc pod uwagę fakt, że PKB UE był o ponad 10 procent wyższy niż PKB USA¹⁷⁷.

Rynki instrumentów pochodnych rozwijały się jeszcze szybciej. Przed dekadą lat 80. XX wieku były niewielkie. W 2011 roku MFW szacował wartość rynku derywatów OTC w kategoriach zewnętrznej wartości (czyli całkowitej wartości „zakładów”, która zazwyczaj wielokrotnie przekracza wartość aktywów bazowych) na 648 bilionów dolarów. Rynkowa wartość samych kontraktów była szacowana na 27 bilionów wobec jedenastobilionowej wartości globalnej aktywów bankowych i 70 bilionów dolarów światowego PKB (tych wartości nie da się naprawdę porównać – podaję je tutaj, żeby dać posmak rzędu tych wielkości)¹⁷⁸.

Dynamiczny wzrost nie ograniczył się do nowych produktów finansowych. Szybko rozwijała się również reszta sektora finansowego. W latach 1980–2007, jak wynika z obliczeń Gabriela Palmy¹⁷⁹, stosunek wielkości aktywów finansowych do światowej produkcji wzrósł z 1,2 do 4,4.

Względna objętość sektora finansowego była jeszcze większa w wielu bogatych krajach, zwłaszcza w USA i Wielkiej Brytanii, choć nie tylko tam. Według Palmy stosunek wartości

aktywów finansowych do PKB w Wielkiej Brytanii wyniósł w 2007 roku 700 procent¹⁸⁰. Korzystając z innych źródeł, Lapavitsas szacuje, że w przypadku brytyjskim wartość ta wzrosła z około 700 procent pod koniec lat 80. do ponad 1200 – lub, jeśli uwzględnimy aktywa znajdujące się w posiadaniu brytyjskich firm i obywateli za granicą – 1800 procent w 2009 roku¹⁸¹. Posługując się amerykańskimi danymi rządowymi, James Crotty obliczył, że relacja wartości aktywów finansowych do PKB w USA oscylowała w latach 1950–1970 między cztero- a pięciokrotnością, jednak na początku lat 80., po deregulacji finansowej, wystrzeliła w górę. Na początku XXI wieku przekroczyła 900 procent¹⁸².

NOWY SYSTEM FINANSOWY I JEGO KONSEKWENCJE

Nowy system finansowy miał być skuteczniejszy i bezpieczniejszy

Wszystko to oznaczało, że w ostatnich trzydziestu latach wyłonił się nowy system finansowy. Obserwowaliśmy rozprzestrzenienie się nowych i złożonych instrumentów finansowych dzięki innowacjom czy też, jak niektórzy wolą to ująć, inżynierii finansowej. Proces ten został ułatwiony w ogromnej mierze dzięki **deregulacji rynków finansowych** – zniesieniu lub osłabieniu istniejących regulacji działalności finansowej. Omówię to poniżej.

Nowy system finansowy miał być bardziej skuteczny o r a z bezpieczniejszy od starego, zdominowanego przez nierychliwe banki komercyjne, obracające ograniczonym zakresem instrumentów finansowych i niezdolne odpowiedzieć na coraz bardziej zróżnicowany popyt na finansowe ryzyka. Dominowało przekonanie, że większa swoboda zawierania umów zmaksymalizuje szanse na to, że aktorzy rynku finansowego wymyślą innowacyjne sposoby skuteczniejszego szacowania ryzyka i cen aktywów, tym samym przyczyniając się do większej stabilności systemu.

Odrzucono myśl, że te nowe instrumenty finansowe mogą okazać się zbyt złożone, by dało się nimi w bezpieczny sposób posługiwać. Prorynkowi ekonomiści tłumaczyli, że strony będą zawierać umowę na wolnym rynku tylko wtedy, gdy będą wiedzieć, że przyniesie im ona korzyść, zwłaszcza jeśli będą to „wysoce wyrafinowane instytucje finansowe, które byłyby szczególnie zdolne do obrony przed oszustwem i niewypłacalnością drugiej strony” – tak mówił ówczesny zastępca sekretarza skarbu Larry Summers, zeznając przed Kongresem USA w 1998 roku¹⁸³.

Jeden z tych „wyrafinowanych”, niejaki Joe Cassano – ówczesny główny dyrektor finansowy AIG, amerykańskiej spółki ubezpieczeniowej, wobec której jesienią 2008 rząd USA zastosował bail-out – ledwie pół roku przed upadkiem swojej firmy powiedział zaś: „Trudno nam, chcąc uniknąć śmieszności, nawet wyobrazić sobie z jakąkolwiek dozą rozsądku scenariusz, w którym moglibyśmy na którejkolwiek z tych transakcji [CDS] stracić choćby jednego dolara”.

Tę wiarę w niezłomność rynku podzielały urzędy regulacji. W szczycie amerykańskiej bańki kredytów hipotecznych główni decydenci wciąż zapewniali, że bańki nie ma. Latem 2005 roku szef Fed Alan Greenspan przyznał, że „na niektórych lokalnych rynkach widać ślady piany”, ale zarazem zapewniał członków Kongresu USA, że „»bańka« w odniesieniu do cen nieruchomości w skali całego kraju nie wydaje się prawdopodobna”. Kilka miesięcy później, w październiku 2005 roku, ówczesny przewodniczący Rady doradców ekonomicznych przy prezydencie USA (George’u Bushu) oraz szef Fed od lutego 2006 do stycznia 2014 roku, Ben Bernanke, stwierdził w swoim wystąpieniu przed Kongresem, że dwudziestopięcioprocentowy wzrost cen domów,

zaobserwowany w USA w ciągu dwóch poprzednich lat, „w dużej mierze jest odzwierciedleniem silnych fundamentów gospodarczych”.

Rosnąca złożoność sprawiła, że system finansowy stał się mniej skuteczny i mniej stabilny

Pomimo tych zapewnień w 2007 i 2008 roku pękła amerykańska bańka na rynku nieruchomości – ceny, biorąc pod uwagę podstawowe wyniki gospodarcze, były zbyt wysokie i nie dało się ich dłużej podtrzymywać. To pociągnęło za sobą załamanie rynku CDO i CDS-ów, które karmiły się bańką, a skutkiem tego był z kolei największy kryzys finansowy od czasów wielkiego kryzysu. Po jego wybuchu w 2008 roku ujawniono wiele informacji dowodzących, że ci, którzy zarządzali „wyrafinowanymi” według Summersa instytucjami finansowymi, i pewni siebie przedstawiciele urzędów regulacji tak naprawdę po prostu nie rozumieli, z czym mieli do czynienia.

Było tak ze względu na olbrzymi wzrost stopnia skomplikowania systemu finansowego. I nie mówimy tu o tym, że coś trochę się skomplikowało. Andy Haldane, dyrektor zarządzający do spraw stabilności finansowej w Banku Anglii, zauważył kiedyś, że aby w pełni zrozumieć, jak działa CDO2 – jeden z bardziej złożonych nowych produktów finansowych, choć nie najbardziej skomplikowany – przyszły inwestor musiałby przyswoić ponad miliard stron informacji¹⁸⁴. Spotkałem też bankierów, którzy wyznali, że często dostawali umowy na instrumenty pochodne, które miały kilkaset stron, i – rzecz jasna – nie mieli czasu ich przeczytać. Aby poradzić sobie z tym natłokiem danych, stworzono skomplikowane modele matematyczne, ale ostatecznie rzeczywistość pokazała, że w najlepszym wypadku były tragicznie błędne, a w najgorszym – dawały fałszywe poczucie kontroli. Według tych modeli prawdopodobieństwo wydarzeń z 2008 roku było równe prawdopodobieństwu wygrania na loterii dwadzieścia jeden do dwudziestu dwóch razy z rzędu¹⁸⁵.

Rosnący zakres wzajemnych powiązań również uwypuklił niestabilność systemu finansowego

Bardziej liberalna definicja prawomocnego kontraktu finansowego (na przykład dopuszczenie derywatów opartych o indeksy cenowe) oraz gromadzenie, strukturyzowanie i mocno zintensyfikowany handel tymi produktami nastąpiły w kontekście ogólnej deregulacji sektora finansowego.

Począwszy od USA i Wielkiej Brytanii na początku lat 80., państwa jedno po drugim luzowały albo wręcz znosiły spory zakres regulacji finansowych: normy ostrożnościowe dla banków komercyjnych, zwłaszcza dotyczące płynności i lewarowania, ograniczenia stóp procentowych nakładanych przez kredytodawców, ograniczenia typów aktywów, które mogą się znajdować w posiadaniu różnych firm finansowych – takie jak ograniczenia amerykańskich instytucji oszczędnościowo-pożyczkowych, dotyczące udzielania kredytów konsumenckich i komercyjnych kredytów hipotecznych, ograniczenia co do stopnia agresywności kredytowania (dotyczące na przykład relacji wartości kredytu do wartości nieruchomości w przypadku kredytów hipotecznych) oraz osłabienie, a często zniesienie ograniczeń międzynarodowych przepływów kapitału (więcej na ten ostatni temat w [rozdziale 12](#)).

Na skutek tego powstała bezprecedensowa sieć powiązań między różnymi częściami systemu finansowego. Nie chodziło tylko o różne sektory – na przykład banki komercyjne i firmy ubezpieczeniowe angażujące się intensywnie w handel instrumentami pochodnymi – ale także

o różne kraje. Pierwsze oznaki problemów amerykańskich CDO w 2008 roku zostały dostrzeżone przez banki niemieckie i szwajcarskie, które te instrumenty kupiły. Wzrost intensywności powiązań oznaczał, że problem w jednej części systemu szybko rozszerzał się na inne jego części, co podnosiło jego niestabilność.

Chodzi o to, że jak sprytnie nie gromadziłbyś swoich produktów finansowych, strukturyzował ich i tworzył ich pochodnych, w końcu ten sam mały kredytobiorca hipoteczny typu subprime na Florydzie, ta sama mała firma w Nagoya i ten sam facet w Nantes, który pożyczył pieniądze, żeby kupić samochód, muszą spłacić kredyty leżące u podstaw wszystkich tych nowych produktów finansowych. Tworząc wszelkie ich rodzaje, które wiążą ze sobą poszczególne części systemu, wzmacniasz siłę tego, jaki skutek będzie miało dla całego systemu niespłacenie przez tych ludzi swoich pożyczek.

Dlaczego nowy system finansowy sprawił, że niefinansowe korporacje bardziej zorientowały się na zysk w krótkim okresie

Pojawienie się nowych finansów wpłynęło nie tylko na sektor finansowy. W znaczący sposób zmieniło również sposób zarządzania pozostałymi korporacjami. Zmiana ta była szczególnie wyraźna w USA i Wielkiej Brytanii, gdzie nowe finanse osiągnęły najwyższy stopień rozwoju i gdzie, w odróżnieniu od Niemiec czy Japonii, interesariusze inni niż udziałowcy mają niewielki wpływ na styl zarządzania firmami.

Pierwszą ważną zmianą było jeszcze większe skrócenie horyzontu czasowego w zarządzaniu. Już w latach 80., wraz z nadejściem wrogich przejęć (przypomnij sobie Gordona Gekko z [rozdziału 3](#)) firmy zostały poddane rosnącej presji wytwarzania zysków w krótkim czasie, w razie konieczności – również kosztem długookresowej konkurencyjności. Jednak po rozpowszechnieniu się w ostatnim dwudziestolecu tak wielu instrumentów finansowych dających szybki i wysoki zwrot, udziałowcy stali się jeszcze bardziej niecierpliwi. Na przykład w Wielkiej Brytanii przeciętny okres utrzymywania akcji, który już spadł z pięciu lat w połowie szóstej dekady XX wieku do dwóch lat w ósmej dekadzie, skurczył się pod koniec 2007 roku do około siedem i pół miesiąca¹⁸⁶.

Doprowadziło to do ukształtowania się „nieświętego przymierza” między zawodowymi menadżerami korporacji a rozszerzającą się grupą krótkookresowych udziałowców, odpowiadających na apel o maksymalizację wartości dla akcjonariuszy (por. [rozdział 5](#)). W ramach tego sojuszu wypłacano menadżerom astronomiczne pensje w zamian za zmaksymalizowanie krótkookresowych zysków – nawet za cenę spadku jakości produktów i morale pracowników – i rozdzielenie jak największej ich części wśród akcjonariuszy w formie dywidend i **wykupu akcji własnych** (gdy firmy skupują własne udziały w celu podbicia ich ceny).

Takie praktyki spowodowały, że firmy miały bardzo niewiele środków na inwestycje w takie rzeczy, jak nowe maszyny, R&D i szkolenia, co zmniejszało ich produktywność w długim okresie, a więc i konkurencyjność. Gdy jakaś firma znajduje się w kłopotach, to większość zawodowych menadżerów i krótkookresowych udziałowców stojących za jej upadkiem nie jest już z nią w żaden sposób związana.

Finansjalizacja korporacji niefinansowych

Nowy system finansowy nie tylko zmusił korporacje spoza świata finansów do funkcjonowania w ramach krótszego horyzontu czasowego. Pod jego wpływem stały się bardziej

„sfinansjalizowane” – to znaczy bardziej zależne od własnej aktywności finansowej. Biorąc pod uwagę wyższe zyski, jakie przynosi sektor finansowy w porównaniu do tradycyjnego biznesu, wiele firm coraz częściej przekierowywało zasoby do zarządzania aktywami finansowymi. Taka zmiana sprawiła, że jeszcze mniej interesowało je rozbudowywanie zdolności produkcyjnych na bazie technologii w długim okresie. Realizowali ten cel w granicach koniecznego minimum wymuszonego przez akcjonariuszy nastawionych na szybki zysk.

W ciągu ostatnich dwudziestu lat niektóre z nich agresywnie rozbudowywały swoje oddziały finansowe – na przykład GE Capital firmy General Electric, GMAC GM czy Ford Finance Forda. Niektóre z nich tak bardzo zyskały na znaczeniu, że amerykańska Financial Stability Oversight Council określiła jedną z nich – GE Capital – mianem „systemowo istotnych instytucji finansowych” (SIFI), nadając jej status zazwyczaj zarezerwowany dla największych banków.

Nadmierny rozwój sektora finansowego i jego konsekwencje

W nowym porządku sektor finansowy stał się znacznie bardziej zyskowny niż pozostałe, a nie zawsze tak było¹⁸⁷. Umożliwiło to oferowanie znacznie wyższych pensji i dodatków niż w innych sektorach, co przyciągało najbystrzejszych ludzi, niezależnie od tego, co studiowali. Niestety, prowadziło to do złej alokacji talentów, bo osoby, które byłyby o wiele bardziej wydajne, pracując w innych zawodach – jako inżynierowie, chemicy i kto bądź – zajmowali się handlem derywatami lub budowaniem matematycznych modeli ich wyceny. Oznacza to również marnowanie sporej części wydatków na szkolnictwo wyższe, ponieważ ludzie nie korzystali ze zdobytych pierwotnie na uniwersytetach umiejętności¹⁸⁸.

Ta nieproporcjonalnie wielka ilość bogactwa skoncentrowana w sektorze finansowym umożliwia mu najskuteczniejszy lobbing przeciwko regulacjom, nawet jeśli byłyby one społecznie korzystne. Coraz częstsza wymiana kadry między sektorem finansowym a urzędami regulacji oznacza, że często lobbing nie jest nawet konieczny. Wielu regulatorów, będących byłymi pracownikami branży finansowej, instynktownie sprzyja sektorowi, który usiłuje uregulować – jest to określane jako problem drzwi obrotowych.

Co bardziej problematyczne, drzwi obrotowe sprzyjają również podstępemu rodzajowi korupcji. Regulatorzy mogą naciągać zasady – czasem aż do ich złamania – by wspomóc potencjalnych przyszłych pracodawców. Niektórzy z głównych regulatorów są jeszcze sprytniejsi. Kiedy opuszczają stanowisko pracy, nie zajmują się szukaniem nowego. Zakładają po prostu własne fundusze kapitału prywatnego albo hedgingowe, a ci, którzy skorzystali na naginaniu przez nich zasad, umieszczają w nich swoje środki, nawet jeśli były regulator ma niewielkie doświadczenie w zarządzaniu funduszem inwestycyjnym.

Jeszcze trudniej jest sobie poradzić z dominacją ideologii profinansowej. Bierze się ona z tego, że sektor jest bardzo silny i wysoko wynagradza ludzi w nim lub dla niego pracujących. Nie chodzi po prostu o to, że miał i ma on silny lobbing, w związku z czym większość polityków i regulatorów była niechętna radykalnej reformie systemu regulacji po wybuchu kryzysu z 2008 roku, mimo niekompetencji, zuchwałości i cynizmu, czyli cech charakterystycznych dla tej branży ujawnionych przez kryzys. Było tak również z powodu ich ideologicznego przekonania, że maksymalna wolność sektora finansowego leży w interesie kraju.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Bardzo znacząco wzrosła częstotliwość kryzysów finansowych

Dla większości ludzi globalny kryzys finansowy z 2008 roku jest prawdopodobnie

wystarczającym dowodem na to, że nowy system finansowy nie spełnił swojej obietnicy większej skuteczności i stabilności. Trzeba jednak zauważyć, że poprzedziło go w ostatnich trzydziestu latach wiele wcześniejszych, mniejszych kryzysów. Gdy weźmiemy pod uwagę tylko te największe, ich lista i tak robi niemałe wrażenie.

W 1982 roku, po radykalnej liberalizacji rynków finansowych za czasów dyktatury Pinocheta w połowie lat 70., w poważne bankowe tarapaty popadło Chile. Pod koniec lat 80. duże kłopoty dopadły amerykańskie instytucje pożyczkowo-oszczędnościowe (S&L), znane również jako kasy oszczędnościowe, po tym jak rząd pozwolił im prowadzić bardziej ryzykowną, ale potencjalnie przynoszącą większy zysk działalność, taką jak komercyjne kredyty hipoteczne i kredyty konsumenckie. Rząd USA musiał zamknąć niemal jedną czwartą instytucji typu S&L i wstrzyknąć w nie ekwiwalent 3 procent PKB z publicznej kasy, by posprzątać cały ten bałagan.

Lata 90. zaczęły się od kryzysów bankowych w Szwecji, Finlandii i Norwegii, następujących po deregulacji finansowej, dokonanej w tych krajach pod koniec lat 80. W latach 1994–1995 w Meksyku wystąpił kryzys zwany tequila. Po nim, w roku 1997, kryzysy dotknęły kraje azjatyckiego gospodarczego „cudu” – Tajlandii, Indonezji, Malezji i Korei Południowej – co było wynikiem ich otwarcia finansowego i deregulacji z końca lat 80. i początku lat 90. Kryzysowi azjatyckiemu po piętach deptał rosyjski z 1998 roku. Potem przyszedł brazylijski z 1999 i argentyński z 2002 roku, oba w dużej mierze będące skutkiem deregulacji finansowej.

To tylko najśłynniejsze przykłady, ale od połowy lat 70. XX wieku świat doświadczył znacznie więcej kryzysów finansowych. Według często cytowanych danych¹⁸⁹ w okresie między końcem II wojny światowej a połową lat 70., kiedy sektor finansowy poddany był wielu regulacjom, praktycznie żadne państwo nie doświadczyło kryzysu bankowego. Z kolei między połową tamtej dekady a końcem kolejnej kryzysów bankowych doświadczyło 5–10 procent krajów biorących udział w światowym dochodzie, natomiast w połowie lat 90. ten współczynnik wystrzelił do poziomu około 20 procent. W połowie pierwszej dekady XXI wieku na kilka lat spadł do zera, ale ponownie wzrósł do 35 procent w następstwie globalnego kryzysu finansowego z 2008 roku.

„Nieświęte przymierze” między udziałowcami zorientowanymi na zyski w krótkim okresie a zawodowymi menadżerami ograniczyło zdolności inwestycyjne korporacji

Pojawienie się modelu „maksymalizacji wartości dla akcjonariuszy” w erze nowych finansów drastycznie ograniczyło zasoby przeznaczane na inwestycje o długookresowej efektywności przez korporacje spoza sektora finansowego.

W tym okresie obserwowaliśmy drastyczny wzrost **zysków rozdzielonych**, to znaczy takich, które przekazuje się udziałowcom w formie dywidend i wykupu akcji własnych. W latach 1950–1970 stanowiły one na przykład w USA 34–35 procent całkowitych zysków korporacji¹⁹⁰. W latach 2001–2010 największe amerykańskie firmy dystrybuowały 94, a największe brytyjskie – 89 procent zysków¹⁹¹.

Znacząco ograniczyło to zdolność inwestycji korporacji w tych krajach. W przeciwieństwie do powszechnego wrażenia, to nie emisja nowych akcji czy nowe kredyty, a **zyski zatrzymane** (niedystrybuowane między udziałowców) są głównym źródłem finansowania inwestycji. Biorąc to pod uwagę, gwałtowny spadek zysków zatrzymanych – z 55–65 do ledwie 6 procent w przypadku amerykańskich korporacji – oznaczał ogromny spadek zdolności dokonywania przez przedsiębiorstwa inwestycji nakierowanych na efektywność w długim okresie.

Zyski firm niefinansowych, przynajmniej w USA, zaczęły być coraz bardziej uzależnione od ich działalności finansowej

Zwłaszcza w USA firmy spoza branży finansowej w ogromnej mierze zwiększyły zasób posiadanych aktywów finansowych. Stosunek aktywów finansowych do niefinansowych znajdujących się w ich posiadaniu urósł stopniowo z 30 procent w 1950 do 40 procent w 1982 roku. Potem wystrzelił w górę i w 2001 roku osiągnął 100 procent. Następnie spadł do 81 procent w roku 2008 i znów gwałtownie wzrósł w 2009, kiedy to osiągnął nowy rekord na poziomie 104 procent. Później pozostał w zasadzie na tym poziomie¹⁹².

W przypadku niektórych firm ich gałęzie finansowe stały się w ostatnim okresie głównym źródłem zysków, przyćmiewając ich oryginalne gałęzie wytwórcze. W 2003 roku 45 procent zysków GE pochodziło z GE Capital. W 2004 roku natomiast aż 80 procent zysków GM pochodziło z jego gałęzi finansowej, GMAC, a Ford wszystkie zyski w latach 2001–2003 osiągnął dzięki działalności Ford Finance¹⁹³.

**WNIOSKI: FINANSE TRZEBA RYGORYSTYCZNIE REGULOWAĆ
WŁAŚNIE DLATEGO, ŻE MAJĄ ONE TAK WIELKĄ SIŁĘ**

Kapitalizm nie rozwinąłby się tak, jak się rozwinął, gdyby nie system finansowy. Rozpowszechnienie bankowości komercyjnej, pojawienie się giełdy papierów wartościowych, postęp w bankowości inwestycyjnej oraz rozwój rynków obligacji rządowych i korporacyjnych pozwoliły nam na mobilizację zasobów i osłabianie ryzyka na bezprecedensową skalę. Gdyby nie to, wciąż żylibyśmy w świecie małych fabryk zarządzanych i finansowanych przez „fabrykantów” Ricardo, wspieranych przez źle finansowane i niewydolne rządy.

Niestety wraz z nadejściem w ostatnim trzyletniu „nowych finansów” nasz system finansowy stał się czynnikiem negatywnym. Nasze korporacje finansowe wyspecjalizowały się w generowaniu wysokich zysków dla siebie kosztem tworzenia baniek aktywów, maskowanych poprzez łączenie, strukturyzowanie i inne techniki. Gdy bańka pęka, firmy te sprytnie wykorzystują swą gospodarczą wagę i wpływ polityczny, by zapewnić sobie dopływ pieniędzy ratunkowych i subsydiów pochodzących z publicznej kasy, uzupełnianej przez ogół społeczeństwa, przez podwyżki podatków i cięcia wydatków. Na gigantyczną skalę taki scenariusz ziścił się po wybuchu globalnego kryzysu finansowego w 2008 roku, jednak już wcześniej, w ciągu ostatniego trzyletnia, w mniejszym wymiarze powtarzał się dziesiątki razy na całym świecie – w Chile, USA, Szwecji, Malezji, Rosji, Brazylii i gdzie tylko pomyślisz.

Jeśli nie wprowadzimy surowszych regulacji naszego systemu finansowego, to takie kryzysy będą się powtarzać. Trzeba przywrócić, a nawet wzmocnić, wiele norm, które, jak pisałem, zostały osłabione lub zniesione od lat 80. Te zmiany wiążą się z debatami na temat technicznych szczegółów – nie chcę was przy tym zatrzymywać. Jest jednak jedna prosta zasada, którą – myśląc o reformie – należy mieć z tyłu głowy: system finansowy musi zostać uproszczony.

Jak omówiliśmy wyżej, stał się on zbyt skomplikowany, żeby dało się go skontrolować – nie tylko dla rzekomo nieświadomych regulatorów, lecz także dla tych rzekomo „wyrafinowanych” przedstawicieli sektora przemysłowego. Musimy ograniczyć tę złożoność, ograniczając rozpowszechnianie nadmiernie skomplikowanych produktów finansowych, zwłaszcza jeśli ich twórcy nie mogą dowieść bez cienia wątpliwości, że czerpane z nich korzyści przewyższają koszty.

Zasada ta może się wydawać bardzo radykalna, ale bynajmniej taka nie jest. Cały czas robimy tego typu rzeczy w odniesieniu do medycyny. Biorąc pod uwagę złożoność ludzkiego ciała i stopień potencjalnej krzywdy, jaką mogą mu wyrządzić lekarstwa, wymagamy, by producenci dowiedli reszcie społeczeństwa, że ich produkty przynoszą więcej korzyści niż szkód¹⁹⁴. Granice prawomocnych umów finansowych również są nieustannie przesuwane przy pomocy decyzji politycznych (przypominam przypadek derywatów).

Opowiadam się za ściślejszą regulacją systemu finansowego, co nie oznacza, że nie uważam go za ważną część gospodarki – wręcz przeciwnie, musi on zostać uregulowany właśnie ze względu na swoją siłę i znaczenie. W czasach, gdy większość ludzi chodziła piechotą, używała furmanek czy – co najwyżej – szybko poruszała się na koniu, nie mieliśmy sygnalizacji świetlnej, ABS-ów, pasów bezpieczeństwa i poduszek powietrznych. Dziś je mamy i potrzebujemy także odpowiednich regulacji – właśnie dlatego, że mamy potężne i szybkie samochody, jednocześnie mogące wyrządzić wiele krzywd, jeśli coś, choćby najmniejsza ich część, zawiedzie. Dopóki nie zastosujemy takiego samego toku myślenia do finansów, wciąż będziemy doświadczać ekonomicznych odpowiedników wypadków samochodowych, ucieczek z miejsca wypadku albo autostradowych karamboli.

LEKTURY UZUPEŁNIAJĄCE

Y. Akyuz, *The Financial Crisis and the Global South: A Development Perspective*, Pluto Press, London 2013.

G. Epstein (red.), *Financialization and the World Economy*, Edward Elgar, Cheltenham 2005.

G. Ingham, *The Nature of Money*, Polity, Cambridge 2004.

C. Kindleberger, *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*, Macmillan, London 1978.

J. Lanchester, *Whoops!: Why Everyone Owes Everyone And No One Can Pay*, Penguin, London 2010.

C. Lapavitsas, *Profiting without Producing: How Finance Exploits Us All*, Verso, London 2013.

F. Martin, *Money: The Unauthorised Biography*, Bodley Head, London 2013.

B. Scott, *The Heretic's Guide to Global Finance: Hacking the Future of Money*, Pluto Press, London 2013.

CHCĘ, ŻEBY ZDECHŁA KOZA BORYSA NIERÓWNOŚCI I BIEDA

Chłop imieniem Iwan zazdrości kozy swojemu sąsiadowi Borysowi. Pojawia się dobra wróżka i mówi Iwanowi, że spełni jedno jego życzenie. Czego Iwan sobie życzy? Żeby koza Borysa zdechła.

DAVID S. LANDES, *Bogactwo i nędza narodów*

NIERÓWNOŚCI

Iwan nie jest sam – dążenie do równości jako napęd ludzkiej historii

Iwan nie jest sam. Istnieje koreańskie powiedzenie, że gdy twój kuzyn kupuje działkę, ty dostajesz rozstroju żołądka. Jestem pewien, że wielu czytelników zna podobne dowcipy czy przysłowia o ludziach czujących nieracjonalną zawiść, gdy innym powodzi się lepiej.

Dążenie do równości to całkowicie naturalne ludzkie uczucie. Stanowiło ono w historii ludzkości potężną siłę napędową. Równość była jednym z ideałów stojących za rewolucją francuską: *Liberté, égalité, fraternité ou la mort* („Wolność, równość, braterstwo albo śmierć”). W czasie rewolucji rosyjskiej i późniejszych rewolucji socjalistycznych równość stanowiła g ł ó w n y motor działania. Wiele strajków w przemyśle, demonstracji, buntów i niezliczonych konfliktów międzyludzkich nie miałyby miejsca, gdyby nie dążenie do równości.

„Wiecie, myślę, że chodzi po prostu o zazdrość”

Zwolennicy polityki wolnorynkowej przestrzegają nas, by takie podstawowe instynkty nie przejmowały nad nami władzy. Mówią nam, że politycy, którzy chcą, by bogatsi płacili wyższe podatki lub by ograniczono premie w sektorze bankowym, biorą udział w „polityce zawiści”. Mówią nam, byśmy ludzi na górze nie ściągali w dół po to, by wszyscy byli równi. Nierówność bowiem jest ich zdaniem nieuchronną konsekwencją procesu wytwarzania bogactwa. Przestrzegają nas, że próbując przeciwstawić się temu naturalnemu biegowi spraw, doprowadzimy ostatecznie tylko do tego, że powstanie równość w nędzy. Całkiem dobrze podsumowują to słowa Mitta Romneya, republikańskiego kandydata na prezydenta z 2012 roku, który tak odniósł się do dyskusji o nierówności: „Wiecie, myślę, że chodzi po prostu o zawiść”.

W ostatnich kilku dziesięcioleciach orędownikom wolnego rynku udało się przekonać wielu ludzi, że dawanie zarabiającym najwięcej większego kawałka tortu, składającego się na krajowy dochód, będzie dobre dla wszystkich. Powiedzenie „Przyływ wszystkie łodzie niesie” przypisywane pierwotnie Johnowi F. Kennedy’emu, ale spopularyzowane przez Roberta Rubina, sekretarza skarbu USA za Billa Clintona, było ich ulubionym sloganem.

Gdy bogaci mają do dyspozycji więcej pieniędzy, inwestują więcej i wytwarzają więcej dochodu dla innych, bo zatrudniają więcej pracowników w swoich firmach, a ich firmy – kupują więcej od dostawców. Dysponując wyższym dochodem osobistym, bogaci będą więcej wydawać, wytwarzając tym samym więcej dochodu dla firm, które sprzedają im, powiedzmy, sportowe samochody czy designerskie ubrania. Firmy dostarczające te produkty zwiększą popyt na przykład na części samochodowe i tekstylia, a ich pracownicy będą mieli wyższe pensje i więcej będą wydawać na jedzenie czy (niedesignerskie) ubrania. I tak dalej. Jeśli zatem dochody

na górze są wyższe, więcej z nich ostatecznie „skapnie” na resztę gospodarki, czyniąc każdego bogatszym niż wcześniej. Nawet jeśli udział biedniejszych w dochodzie krajowym jest niewielki, to w kategoriach bezwzględnych będą się mieli lepiej. Właśnie to guru ekonomii wolnorynkowej, Milton Friedman, miał na myśli, mówiąc: „Większość niepowodzeń gospodarczych wywodzi się z lekceważenia tej prostej prawdy, z nawyku myślenia, że mając placek – jedni mogą zyskać na jego podziale tylko kosztem drugich”¹⁹⁵.

Wiara w efekt skapywania zachęciła wiele rządów – lub co najmniej dała im polityczną zasłonę – do tego, by w ostatnim trzydziestoleciu wprowadzać politykę faworyzującą bogatych. Złagodzone regulacje rynków produkcji, pracy i finansów, przez co mogli oni łatwiej zarabiać. Obcięto podatki nakładane na korporacje i najwięcej zarabiających, by mogli zatrzymać pieniądze, które w ten sposób zarabiają.

Za dużo nierówności jest złe dla gospodarki.

Niestabilność i zmniejszona mobilność

Zapewne nieliczni broniliby skrajnego egalitaryzmu w Chinach pod rządami Mao czy w Kambodży za Pol Pota. Może nawet nikt. Tym niemniej wielu twierdzi, że za dużo nierówności to coś złego, nie tylko etycznie, lecz także ekonomicznie¹⁹⁶.

Niektórzy ekonomiści podkreślali, że znaczne nierówności redukują spójność społeczną, przyczyniając się do większej niestabilności politycznej. To z kolei zniechęca do inwestowania. Niestabilność pod względem politycznym czyni przyszłość – a zatem zwroty z inwestycji, których z definicji oczekuje się w przyszłości – niepewną. Zredukowane inwestycje ograniczają wzrost.

Większe nierówności przekładają się też na większą niestabilność ekonomiczną niesprzyjającą wzrostowi gospodarczemu¹⁹⁷. Większy udział najwięcej zarabiających w dochodzie narodowym może podnieść stopę inwestycji. Ale zwiększony udział inwestycji w dochodzie oznacza zarazem, że gospodarka jest bardziej podatna na niepewność i dlatego staje się mniej stabilna, na co wskazał choćby Keynes (por. [rozdział 4](#)). Wielu ekonomistów zwracało również uwagę, że rosnące nierówności odegrały istotną rolę jako przyczyna globalnego kryzysu z roku 2008. Zwłaszcza w przypadku Stanów Zjednoczonych najwyższe dochody poszybowały, podczas gdy realne płace większości osób od lat 70. pozostawały zamrożone. Aby dotrzymać tempa rosnącym standardom konsumpcji wyznaczanym przez tych na górze, przeciętni ludzie musieli się zadłużać. Wzrost zadłużenia gospodarstw domowych (w stosunku do PKB) sprawił, że gospodarka była bardziej podatna na wstrząsy.

Inny twierdzili, że wysoka skala nierówności ogranicza wzrost gospodarczy i tworzy bariery dla mobilności społecznej. Kosztowna edukacja, na którą może sobie pozwolić jedynie mała część, ale której potrzebujesz, by dostać dobrze płatną pracę, osobiste powiązania wewnątrz niewielkiej, ale uprzywilejowanej grupy (francuski socjolog Pierre Bourdieu określił to jako słynny **kapitał społeczny**)¹⁹⁸ lub wręcz „subkultura” wśród elity (akcent i postawy, których nabywasz w drogich szkołach) – mogą działać jak bariery dla mobilności społecznej.

Ograniczona mobilność społeczna oznacza, że uzdolnieni ludzie z biedniejszych środowisk są wykluczeni z najlepiej płatnych miejsc pracy i tym samym marnotrawią swój talent zarówno z indywidualnego, jak i społecznego punktu widzenia. Oznacza to też, że niektórzy zajmujący najlepsze miejsca pracy nie są wcale najlepszymi, na jakich byłoby stać społeczeństwo, gdyby była w nim większa mobilność. Jeśli takie bariery utrzymują się na przestrzeni pokoleń, młodzież

z mniej uprzywilejowanych środowisk może w ogóle przestać próbować zdobyć lepsze miejsca pracy (przypomnijmy sobie rozdział 5). Prowadzi to do kulturowego i intelektualnego chowu wsobnego wśród elity. Jeśli wierzysz, że duże zmiany wymagają świeżych pomysłów i niekonwencjonalnych postaw, to społeczeństwo z taką „wsobną” elitą z pewnością nie jest zbyt dobre w innowacji. Wynik tego wszystkiego to obniżona dynamika gospodarcza.

Nierówności prowadzą do gorszych wyników społecznych

Niedawno badania pokazały, że nierówności prowadzą do gorszych wyników w zakresie zdrowia i innych społecznych wskaźników dobrobytu. I nie zależy to od zwykłego efektu wyższych nierówności tworzących wyższy odsetek ubogich, którzy z konieczności gorzej sobie radzą pod tym względem.

Argument ten niedawno stał się popularny za sprawą książki *Duch równości* Richarda Wilkinsona i Kate Pickett. Autorzy zbadali dane z tuzina lub więcej bogatych krajów (to z grubsza te z dochodami *per capita* powyżej poziomu Portugalii, który wynosi około 20 tysięcy dolarów). Twierdzą oni, że państwa o wyższych nierównościach zdecydowanie gorzej wypadają w porównaniach pod względem śmiertelności noworodków, nastoletnich cięż, wyników w nauce, liczby samobójstw i więźniów, a także – prawdopodobnie – pod względem przewidywanej długości życia, chorób psychicznych i otyłości¹⁹⁹.

Spółeczeństwa bardziej egalitarne w wielu przypadkach szybciej się rozwijały

Istnieje nie tylko dużo dowodów na to, że wyższe nierówności powodują negatywne skutki gospodarcze i społeczne. Znane jest co najmniej kilka przykładów na to, że bardziej egalitarne społeczeństwa rozwijają się o wiele szybciej niż społeczeństwa porównywalne z nimi w innych aspektach, lecz naznaczone nierównościami²⁰⁰.

W „cudownym” okresie między latami 50. i 80. Japonia, Korea Południowa i Tajwan rozwijały się o wiele bardziej dynamicznie niż porównywalne z nimi kraje, mimo że charakteryzowały je mniejsze nierówności. Japonia rozwijała się o wiele szybciej niż USA, podczas gdy Korea i Tajwan – szybciej niż znacznie bardziej nieegalitarne kraje w Afryce i Ameryce Łacińskiej.

Finlandia jest jednym z najbardziej egalitarnych państw na świecie, nawet bardziej równym niż kraje byłego bloku wschodniego w czasach socjalizmu, i rozwijała się o wiele szybciej niż USA, kraj należący do najbardziej nieegalitarnych. W latach 1960–2010 stopa rocznego dochodu *per capita* Finlandii wynosiła 2,7 procenta, wobec 2 procent w USA. Oznacza to, że w tym okresie dochód USA wzrósł 2,7 raza, a Finlandii – 3,8 raza.

Przykłady te nie dowodzą, że wyższe nierówności prowadzą do niższego wzrostu. Są bowiem inne przykłady, wskazujące na to, że bardziej egalitarne społeczeństwa rozwijały się wolniej niż porównywalne kraje o wyższych nierównościach. Ale wystarczą one, by odrzucić upraszczającą opowiastkę o tym, że „większe nierówności są dobre dla wzrostu”. Ponadto większość badań statystycznych dotyczących dużej liczby krajów pokazuje negatywną korelację (co niekoniecznie oznacza przyczynowość) między stopniem nierówności w danym kraju a jego stopą wzrostu.

Badanie społeczeństwa w czasie również prowadzi do wniosków przemawiających za tym, że nierówności mają negatywny wpływ na wzrost. W ciągu ostatnich trzydziestu lat, mimo że dochód ludzi na samej górze drabiny w większości krajów wzrastał, to jednak inwestycje i wzrost gospodarczy w większości z nich zwolniły.

Wszystkie zwierzęta są równe, ale niektóre są równiejsze od innych. Za duża równość też jest zła

Oczywiście to wszystko nie znaczy, że im mniejsze nierówności, tym lepiej. Jeśli jest za mało nierówności dochodowych, może to zniechęcać ludzi do ciężkiej pracy lub tworzenia nowych rzeczy, by zarobić pieniądze, co obserwowaliśmy w krajach socjalistycznych – najbardziej słynęły z tego rolnicze komuny w Chinach za czasów Mao.

Jeszcze gorsze było to, że niższe nierówności dochodowe często uważano za efekt pewnej maskarady. W krajach socjalistycznych współistniały one bowiem z wysokimi nierównościami w innych wymiarach (na przykład dostępu do zagranicznych dóbr wysokiej jakości, możliwości wyjazdu zagranicę), opartymi na konformizmie ideologicznym lub nawet sieciach osobistych powiązań.

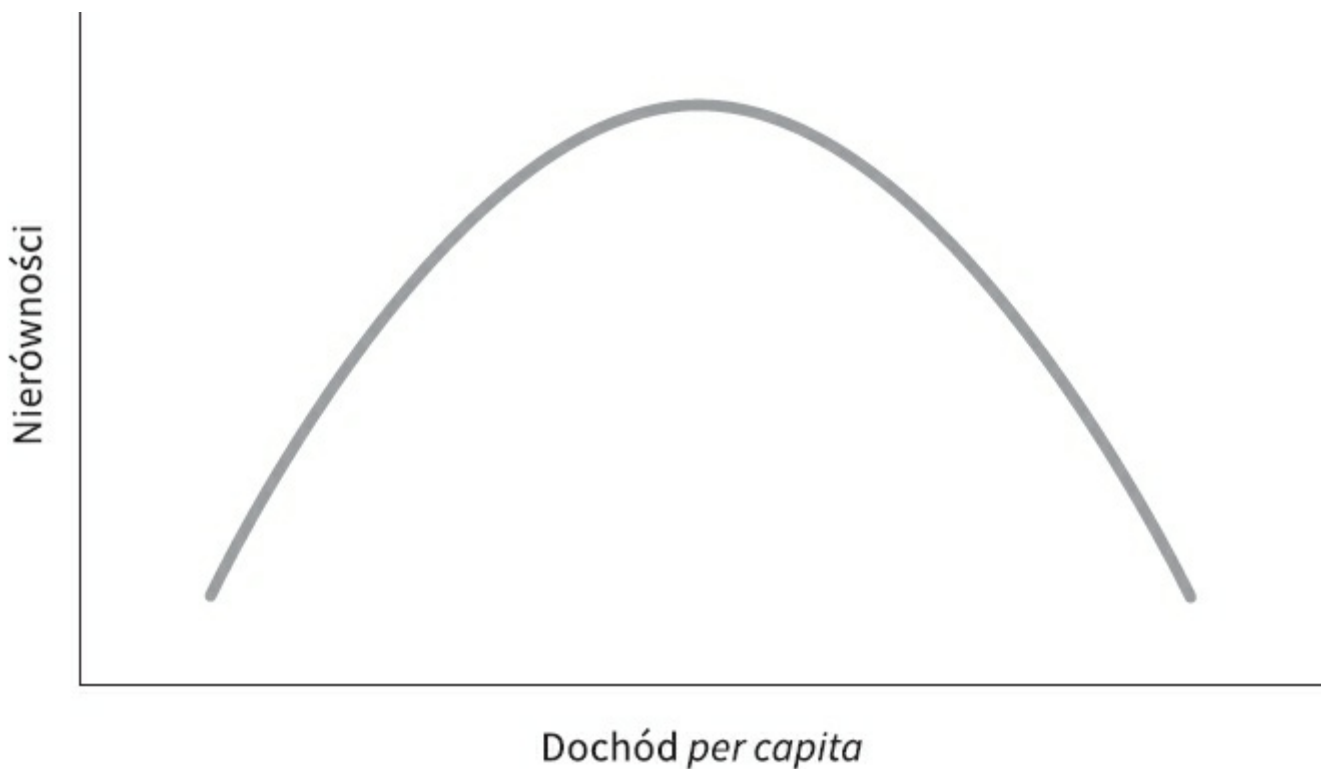
George Orwell przejrzał to na wczesnym etapie socjalizmu. W *Folwarku zwierzęcym*, swojej satyrze na rewolucję rosyjską, napisał: „Wszystkie zwierzęta są równe, ale niektóre są równiejsze od innych”. W latach 70. spostrzeżenie to doprowadziło w tych krajach do szeroko rozpowszechnionego cynizmu, który streścić można do dowcipu: „Oni udają, że nam płacą, a my udajemy, że pracujemy”. Gdy w latach 80. sprawy zaczęły się sypać, tylko nieliczni chcieli bronić systemu, który wówczas można było nazwać już tylko hipokryzją.

Najbardziej rozsądny wniosek, jaki należy wyciągnąć z przeglądu różnych teorii i dowodów empirycznych, brzmi tak, że nie jest dobre ani za mało, ani za dużo nierówności – może to zahamować wzrost i doprowadzić do (różnego rodzaju) problemów społecznych.

Hipoteza Kuzneta. Nierówności na przestrzeni czasu

Simon Kuznets, urodzony w Rosji amerykański ekonomista, który zdobył jedną z pierwszych nagród Nobla z ekonomii (w roku 1971, pierwszą przyznano w 1969), przedstawił słynną teorię dotyczącą nierówności w czasie. Tak zwana **hipoteza Kuzneta** mówi, że gdy kraj rozwija się gospodarczo, nierówności najpierw rosną, a potem spadają. Hipoteza ta bardzo silnie wpłynęła na to, jak badano nierówności w ostatnim półwieczu, dlatego jest ważne, byśmy zrozumieli, o co w niej chodzi.

Według Kuzneta na najwcześniejszym etapie rozwoju gospodarczego dystrybucja dochodów jest dość równomierna. Dzieje się tak dlatego, że większość ludzi para się wówczas rolnictwem. Gdy kraj rozwija się i ulega uprzemysłowieniu, coraz więcej osób opuszcza sektor rolniczy i przechodzi do przemysłowego, w którym pensje są wyższe. To powoduje wzrost nierówności. Wraz z dalszym rozwojem gospodarki, twierdził Kuznets, nierówności zaczynają jednak maleć. Większość ludzi pracuje wówczas w sektorze przemysłowym lub miejskich usług, który też pracuje dla sektora przemysłowego; niewielu pozostaje w rolnictwie, z niskimi pensjami. Skutkiem tego jest przedstawiona poniżej słynna krzywa o kształcie odwróconej litery U, znana jako **krzywa Kuzneta**.



WYKRES 1. Krzywa Kuzneta

Hipoteza Kuzneta nie działa...

Mimo popularności hipotezy Kuzneta, raczej trudno potwierdzić jej słuszność. Do lat 70. wydawało się, że została zbudowana na doświadczeniach krajów, które obecnie są bogate. Na początku industrializacji nierówności w nich rosły i osiągały szczyt – tak było na przykład w dziewiętnastowiecznej Anglii czy w USA z początków XX wieku – a potem spadały. Jednak od lat 80. XX wieku w większości z nich nastąpił wzrost nierówności – w niektórych przypadkach, na przykład w USA i Wielkiej Brytanii, był on dość gwałtowny – co rozpoczęło, by tak rzec, nowy trend wzrostowy krzywej u jej końca.

Hipoteza ta nie sprawdziła się również w przypadku krajów rozwijających się obecnie. Nierówności w większości z nich pojawiły się na początku drogi rozwoju gospodarczego (z wyjątkiem, między innymi, Korei i Tajwanu), lecz – również w przypadku większości – wraz z dalszym rozwojem prawie w ogóle nie zmalały.

...ponieważ liczy się też polityka gospodarcza

Dowodów potwierdzających hipotezę Kuzneta brakuje głównie dlatego, że na poziom nierówności niezwykle istotnie wpływa polityka gospodarcza.

Wspomniałem już, że niedawny gwałtowny wzrost nierówności w USA i Wielkiej Brytanii na późniejszych etapach rozwoju można wytłumaczyć głównie deregulacją i obniżeniem podatków bogatym. Brak takiej tendencji w Korei czy na Tajwanie na początkowych etapach rozwoju gospodarczego, w latach 1950–1960, również można wyjaśniać zastosowanymi narzędziami politycznymi. W tym okresie kraje te wdrażały programy **reformy rolnej**. Polegała ona na tym, że właściciele ziemi zostali zmuszeni do sprzedaży jej większości dzierżawcom po cenie niższej niż rynkowa. Ich rządy chroniły następnie tę nową klasę rolników małoobszarowych, nakładając restrykcje na import i dostarczając subsydiowanych nawozów oraz usług irygacyjnych. Silnie broniły również małych sklepów przed konkurencją ze strony dużych.

Sam Kuznets tak naprawdę n i e wierzył, że spadek nierówności na późniejszym etapie rozwoju gospodarczego zachodzi automatycznie. Był przekonany, że natura współczesnego

rozwoju gospodarczego uprawdopodobnia krzywą w kształcie odwróconej litery U, więc podkreślał, że na rzeczywisty stopień spadku nierówności silnie wpływa siła związków zawodowych i, w szczególności, państwa socjalnego.

Znaczenia państwa socjalnego dla poziomu nierówności dowodzi fakt, że gdyby nie odliczać podatków i transferów zapośredniczonych przez państwo socjalne, to w niektórych krajach europejskich nierówności dochodowe osiągnęłyby wielkość jak w USA (*casus* Francji, Austrii i Belgii) lub nawet wyższe (w Niemczech i we Włoszech). Jak zobaczymy niżej, państwa te są dużo bardziej egalitarne niż USA po odliczeniu podatków i transferów.

Różne rodzaje nierówności

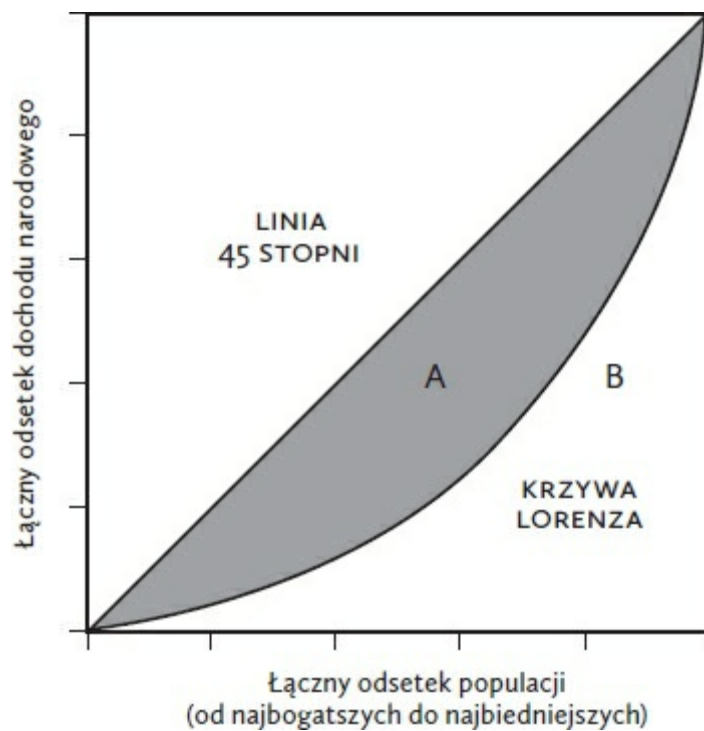
Choć najczęściej mówi się o nierównościach dochodowych, to są one tylko jednym z rodzajów nierówności gospodarczych. Możemy mówić też o nierównościach w kategoriach dystrybucji **majątku** (na przykład własności aktywów takich jak nieruchomości lub akcje) lub **kapitału ludzkiego** (to fachowe i kontrowersyjne słowo określające umiejętności, jakie jednostki zdobywają dzięki edukacji i szkoleniom).

Istnieją również nierówności w kategoriach czynników pozagospodarczych. W wielu społeczeństwach ludziom reprezentującym „niewłaściwą” kastę, narodowość, religię, płeć, orientację seksualną czy ideologię odmawia się dostępu do takich rzeczy, jak stanowisko w urzędzie, miejsce na uniwersytecie czy wysokopłatna praca.

Mierzenie nierówności. Współczynnik Giniego

Ze wszystkich tych nierówności łatwo da się policzyć tylko te dotyczące dochodu i majątku. Dane dotyczące majątku są znacznie trudniej dostępne, dlatego większość informacji na temat nierówności jest przedstawiana w kategoriach dochodu. Dane odnośnie do nierówności dochodowych czasem pochodzą z ankiet dotyczących konsumpcji, a nie rzeczywistych dochodów, które trudniej uchwycić.

Istnieje kilka różnych sposobów mierzenia zakresu nierównej dystrybucji dochodu²⁰¹. Najczęściej stosowanym jest **współczynnik Giniego**, nazwany od nazwiska włoskiego statystyka z początku XX wieku. Jak widać na poniższym wykresie, porównuje on rzeczywistą dystrybucję dochodu (zaznaczoną na wykresie **krzywą Lorenza**)²⁰² z sytuacją całkowitej równości (zaznaczonej na wykresie linią o nachyleniu 45 stopni). Krzywa Lorenza zakreśla udział całkowitego dochodu w gospodarce, który w sumie zarabia dolne x procent populacji. Współczynnik oblicza się jako obszar między krzywą Lorenza a linią 45 stopni wystającą ponad niższą trójkąt na wykresie (A/A+B).



WYKRES 2. Współczynnik Giniego = $A/(A+B)$ = (obszar między linią 45 stopni i krzywą Lorenza)/(obszar poniżej linii 45 stopni)

W nieodległej przeszłości mój kolega z Cambridge, Gabriel Palma, zaproponował użycie stosunku udziału górnych 10 i dolnych 40 procent jako bardziej dokładnej i łatwiejszej do obliczenia miary nierówności dochodowych danego kraju²⁰³. Zauważywszy, że udział środkowych 50 procent dystrybucji dochodu jest zauważalnie podobny niezależnie od kraju, Palma twierdzi, że przyjrzenie się ekstremom, znacznie bardziej zróżnicowanym między państwami, szybciej i lepiej pozwala zorientować się w stopniu nierówności. Wartość ta, znana pod nazwą **stopa Palmy**, przewyższa charakteryzującą współczynnik Giniego zbytnią wrażliwość na zmiany w środku zakresu dystrybucji dochodu, w którym tak czy inaczej trudniej jest coś zmienić przy pomocy narzędzi polityki²⁰⁴.

Nierówności między kim?

Większość danych dotyczących nierówności, takich jak współczynnik Giniego, obliczanych jest dla poszczególnych krajów. Jednak wraz z rosnącą integracją krajowych gospodarek w procesie globalizacji ludzie zainteresowali się zmianami dystrybucji dochodu na świecie jako całości. Jest to znane jako globalny współczynnik Giniego i powstaje przez potraktowanie wszystkich jednostek na świecie tak, jakby były one obywatelami jednego kraju.

Niektórzy, włącznie ze mną, sądzą, że globalny współczynnik Giniego tak naprawdę nie jest szczególnie istotny, bo świat (przynajmniej jak na razie) *n i e* jest prawdziwą wspólnotą. Nierówności dochodowe są ważne tylko dlatego, że mamy uczucia – pozytywne, negatywne, solidarne, mordercze – w odniesieniu do tych innych, którzy włączeni są w te statystyki. Określa się to mianem **grupy odniesienia**. W rzeczywistości nie obchodzi nas tak bardzo, jak mają się ludzie, którzy nie należą do naszej własnej grupy odniesienia²⁰⁵.

To prawda. Iwan z naszej opowieści z początku rozdziału nie chciał, żeby car stał się biednym człowiekiem, bo car nie należał do jego grupy odniesienia. Chciał, żeby zniknęła ta mała różnica: to, o ile więcej niż on miał jego sąsiad Borys. Podobnie jego koreański odpowiednik – nazwijmy go Youngsoo – nie był zazdrosny o jakiegoś wielkiego właściciela nabywającego ogromną połąć ziemi. Zazdrościł własnemu kuzynowi, który dostał jedno małe dodatkowe

poletko.

To prawda, że globalne nierówności zyskują na znaczeniu. Ludzie są coraz bardziej świadomi tego, co się dzieje w innych częściach świata dzięki rozwojowi mediów masowych i internetu, zaczynają się więc tworzyć początki poczucia globalnej wspólnoty. Minie jednak dużo czasu, zanim będziemy mogli powiedzieć biednemu chińskiemu rolnikowi, by nie przejmował się olbrzymimi nierównościami w swoim kraju, bo świat jako całość stał się miejscem nieco bardziej egalitarnym – zwłaszcza gdy weźmiemy pod uwagę, że stało się to w dużej mierze dzięki temu, że najbogatsi Chińczycy oddalili się od reszty kraju.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Teoretycznie współczynnik Giniego może być dowolną liczbą między 0 a 1. W praktyce osiągnięcie tych skrajnych wartości nie jest możliwe. Nie ma takiego społeczeństwa, choćby było najbardziej egalitarne duchem i w polityce, które uczyniłoby wszystkich dokładnie równymi, czego wymagałby współczynnik Giniego o wartości 0. W społeczeństwie ze współczynnikiem Giniego o wartości 1 wszyscy, z wyjątkiem jednej posiadającej wszystko osoby, wkrótce by nie żyli²⁰⁶. W prawdziwym życiu żaden kraj nie ma współczynnika Giniego poniżej 0,2 ani powyżej 0,75.

Najwyższe i najniższe nierówności. Europa kontra Afryka Południowa lub Ameryka Łacińska

Współczynniki Giniego mogą całkiem znacznie się od siebie różnić nawet w przypadku tego samego kraju, w zależności od szacunków, jakie weźmiesz pod uwagę. Na koniec pierwszej dekady XX wieku OECD obliczyło współczynnik Giniego dla Danii na poziomie 0,25, choć ILO podaje nieco wyższą wartość, około 0,28. W przypadku USA różnica jest jeszcze bardziej znacząca – szacunek OECD to około 0,38, a ILO – około 0,45²⁰⁷. Poniżej cytuję dane ILO, wzięwszy pod uwagę, że liczba członków OECD jest znacznie mniejsza niż członków ILO²⁰⁸.

Dla najbardziej egalitarnych społeczeństw, które znajdziemy głównie w Europie, współczynnik Giniego waha się między 0,2 a 0,3. Wiele z nich to wysoko rozwinięte kraje kapitalistyczne z silnym państwem socjalnym. W porządku alfabetycznym są to: Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Francja, Niemcy, Holandia, Norwegia (najbardziej „równe” państwo świata) i Szwecja. Jak wspomniałem wyżej, przed odliczeniem podatków i wydatków socjalnych niektóre z nich są bardziej nierówne niż USA, opodatkowują one jednak i poddają redystrybucji tak dużą część swojego PKB, że w ostateczności są bardziej egalitarne. Niektóre z krajów o najniższych nierównościami to gospodarki byłego bloku socjalistycznego, w których podtrzymano to egalitarne dziedzictwo. Do tej grupy zaliczają się: Chorwacja, Czechy, Węgry, Słowacja i Słowenia.

Na drugim biegunie mamy kraje, w których współczynnik Giniego przekracza 0,6. W porządku alfabetycznym są to: Botswana, Madagaskar, Namibia i Republika Południowej Afryki. Wszystkie leżą na południu Afryki.

Wszystkie kraje ze współczynnikiem Giniego powyżej 0,5, można uznać za kraje o wysokich nierównościach. Wiele z nich to państwa Ameryki Łacińskiej: Boliwia, Brazylia, Chile, Kolumbia, Kostaryka, Honduras, Panama i Paragwaj. Ale niektóre leżą w Afryce (Wybrzeże Kości Słoniowej, Mauretania i Rwanda) i Azji (Kambodża, Filipiny i Tajlandia). Jest w tej grupie nawet jedno z państw byłego bloku socjalistycznego. To Gruzja, o ironio – ojczyzna Stalina.

Współczynniki Giniego w większości innych krajów mieszczą się w przedziale od 0,3 do 0,5.

Na najbardziej nierównym biegunie tego rozkładu (0,45–0,5) znajdziemy USA i Chiny. Uganda, Polska, Nowa Zelandia i Włochy znajdują się na drugim końcu tego spektrum (około 0,3). Można z grubsza powiedzieć, że współczynnik Giniego o wartości 0,3 oddziela kraje o względnie niskich nierównościach od tych, w których są one względnie wysokie²⁰⁹.

Nierówności majątkowe są dużo wyższe niż nierówności dochodowe

Dane dotyczące nierówności majątkowych są znacznie trudniejsze do zdobycia i mniej wiarygodne niż te odnoszące się do nierówności dochodowych. Jest jednak jasne, że nierówności w kategoriach bogactwa we wszystkich krajach są wyższe niż dochodowe, przede wszystkim dlatego, że gromadzenie bogactwa jest znacznie trudniejsze niż zarabianie.

Według danych UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development, Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju), współczynnik Giniego dla bogactwa w przypadku badanych piętnastu krajów, łącznie z biednymi jak Indie i Indonezja oraz bogatymi jak USA i Norwegia, wahał się między 0,5 a 0,8²¹⁰. Różnica między nierównościami dochodowymi a majątkowymi była szczególnie duża w przypadku państw europejskich o niskich nierównościach dochodowych, takich jak Norwegia czy Niemcy²¹¹.

Nierówności dochodowe w większości krajów wzrosły od lat 80. XX wieku

Od lat 80. w większości krajów wzrosły nierówności dochodowe²¹². Najbardziej znaczący wzrost zaobserwowano w Wielkiej Brytanii i – jeszcze bardziej – w USA, które przodowały na świecie w dziedzinie polityki zorientowanej na bogatych. W Stanach Zjednoczonych udział dochodu górnego jednego procenta wynosił w latach 1940–1970 około 10 procent, ale do roku 2007 wzrósł do 23 procent²¹³. Górne 0,1 procenta w tym samym okresie zwiększyło swój udział z 3–4 do 12 procent²¹⁴.

Trend wzrostu nierówności nieco spowolnił około roku 2000. Nierówności trochę spadły w wielu krajach w regionach o tradycyjnie wysokich nierównościach, takich jak Ameryka Łacińska czy Afryka Subsaharyjska, choć – jak na standardy międzynarodowe – są tam one wciąż bardzo wysokie. Przynajmniej w przypadku Ameryki Łacińskiej ich złagodzenie było skutkiem działań politycznych, takich jak podniesienie podatków dla bogatych, zwiększenie pensji minimalnych i wydatków socjalnych – co jeszcze raz potwierdza wniosek, który wysnuliśmy z rozważań na temat hipotezy Kutznetsa.

W ciągu ostatnich dwustu lat wzrosły nierówności w skali globalnej

Według często używanych szacunków Bourgnona i Morrissona, globalny współczynnik Giniego w 1820 roku wynosił około 0,5 i wzrósł do 0,61 w 1910, 0,64 – w 1950 i 0,66 – w 1992 roku²¹⁵. Według cytowanego wyżej badania UNCTAD spadł on nieco z 0,7 pod koniec lat 80. i na początku lat 90. do 0,66 w drugiej połowie lat 2000²¹⁶. Jednak te liczby są mniej wiarygodne niż krajowe współczynniki Giniego.

Oznacza to, że gdyby świat był państwem, to dwieście lat temu zaczynałby jako kraj o bardzo wysokich nierównościach, jak Panama albo Rwanda, a stał się krajem o skrajnie wysokich nierównościach, jak Republika Południowej Afryki, choć może od 1990 roku, w dużej mierze dzięki szybkiemu bogaceniu się Chin, stał się nieco – tylko nieco – mniej nieegalitarny.

BIEDA

Bieda jest kondycją ludzką dominującą w historii

Bieda to to, co stale uciska ludzi w historii świata. Oprócz opowieści o królach, królowych

i bohaterach, większość naszego folkloru i literatury sprzed XIX wieku dotyczy biedy i jej konsekwencji. I nie mówimy tutaj o przypadkach, gdy ktoś trochę się splukał mówimy o takim rodzaju biedy, który zmusza ludzi do kradzieży chleba (jak w *Nędznikach*), jedzenia gotowanej ziemi (jak w *Łaskawej ziemi*), a nawet porzucenia dzieci, by pozbyć się gąb do wyżywienia (jak w *Jasiu i Małgosi*). W dzisiejszych kategoriach jest to ten rodzaj biedy, jaki oglądasz w filmach typu *Slumdog. Miliarder z ulicy*, których akcja rozgrywa się w slumsach Bombaju w Indiach, gdzie nawet pójście do toalety nie jest takie łatwe.

Ekonomiści nazywają to **ubóstwem absolutnym**. To niemożność rozporządzania dochodem, który pozwalałby zaspokoić najbardziej podstawowe ludzkie potrzeby, gwarantując przetrwanie – takie jak wyżywienie, ubranie i schronienie. Zaczęło się to zmieniać dopiero w XIX wieku, wraz z rewolucją przemysłową. Ale, jak mówiłem w [rozdziale 3](#), na jej początku sytuacja niektórych uległa pogorszeniu.

Różne definicje biedy. Ubóstwo absolutne versus względne

Dziś niewielu ludzi w bogatych krajach, takich jak USA i Niemcy, cierpi z powodu absolutnego ubóstwa. Wciąż jednak mówimy o biedzie w tych krajach, ponieważ każde społeczeństwo ma swoje standardy konsumpcji, które uznaje się za minimum potrzebne do zachowania „godności”.

Pogląd ten pochodzi jeszcze od Adama Smitha, który twierdził, że rzeczy pierwszej potrzeby to takie, bez których „nie mogą się obyć szanujący się ludzie, nawet najniższego stanu”. W słynnym przykładzie twierdził, że płócienna koszula nie jest „artykułem pierwszej potrzeby”, ale „w czasach obecnych, w większości krajów europejskich szanujący się robotnik dniówkowy wstydziłby się pokazać publicznie bez płóciennej koszuli, uważano by bowiem, iż jej brak ujawnia poniżające ubóstwo”²¹⁷.

Taka bieda jest zwana **ubóstwem względnym**. Posługując się tym pojęciem, większość krajów wyznacza dziś własną granicę ubóstwa, którą zazwyczaj określa się jako pewien udział (zazwyczaj 50–60 procent) mediany (a nie przeciętnej) dochodu gospodarstw domowych. Na przykład w 2012 roku rząd USA granicę ubóstwa dla czteroosobowej rodziny ustanowił na poziomie 23 050 dolarów.

Tak zdefiniowane ubóstwo względne z natury wiąże się z nierównościami. Możliwe, że w jakimś kraju, jeśli jest wystarczająco bogaty, nie ma absolutnego ubóstwa, nawet gdy panują w nim znaczne nierówności. Wysokie będzie tam jednak ubóstwo względne.

Różne wymiary biedy. Ubóstwo dochodowe kontra wielowymiarowe

Dotąd definiowaliśmy ubóstwo – absolutne lub względne – tylko w kategoriach dochodu, można jednak mówić również o **ubóstwie wielowymiarowym**. Pojęcie to odzwierciedla fakt, że niektórzy ludzie mogą mieć dochód ledwie wystarczający na jedzenie i podstawowe odzienie, ale nie mają dostępu (lub mają bardzo niewielki) do takich rzeczy jak edukacja i opieka zdrowotna. Nie ma zgody co do tego, co powinno się składać na tę miarę, ale w naturalny sposób podnosi ona liczbę osób uznawanych za żyjące w biedzie.

Mierzenie zakresu biedy. Pomiar liczby osób czy głębokość ubóstwa

Ustanowiwszy granicę ubóstwa – absolutnego czy względnego, opartego na dochodzie czy wielowymiarowego – możemy stwierdzić, ile osób żyje poniżej tej granicy. To **miarę liczbę osób żyjących w ubóstwie**.

Oczywistą wadą tego sposobu jest fakt, że nie rozróżnia osób, które znalazły się ledwie poniżej

granicy ubóstwa, od tych, które żyją znacznie biedniej. Dlatego niektórzy ekonomiści mierzą **głębokość ubóstwa**, przypisując każdej biednej osobie wagę w zależności od dystansu, jaki dzieli ją od granicy ubóstwa. Wymaga to oczywiście większej liczby informacji niż tylko prosty pomiar liczby osób, jest to zatem trudniej dostępna miara.

Jakiej miary byśmy jednak nie zastosowali, to obraz biedy w dowolnym momencie może nie dostarczyć nam jej pełnego spektrum ludzie popadają w ubóstwo i wychodzą z niego. Zatem w długim okresie dużo więcej osób doświadcza biedy niż sugerowałyby to dane dotyczące poziomu ubóstwa w danym momencie. O tych, którzy przez całe życie lub jego większość są biedni, mówi się, że żyją w warunkach „trwałego ubóstwa”.

Co jest nie tak z biednymi ludźmi? Przyczyny ubóstwa

Począwszy od animowanych filmów Disneya mówiących, że jeśli uwierzymy w siebie, możemy osiągnąć wszystko, jesteśmy bombardowani przekazem, według którego jednostki, i tylko one same, są odpowiedzialne za to, co od życia dostaną. Jesteśmy przekonywani do przyjęcia reguły, którą nazywam „zasadą L’Oréal”: jeśli ktoś zarabia dziesiątki milionów funtów rocznie, to musi być „tego wart”. Wniosek jest taki, że jeśli ludzie są biedni, to musi tak być dlatego, że albo nie są wystarczająco zdolni, albo za mało się starali.

Ostatecznie jednostki są odpowiedzialne za to, co zrobią ze swoim życiem. Nawet jeśli ludzie pochodzą z szeroko pojętego tego samego środowiska, to kończą na innych stanowiskach, bo mają talenty do różnych rzeczy, mają je w różnym stopniu i na różne sposoby starają się je wykorzystać. Głupio byłoby obwiniać o wszystko „środowisko” lub łut szczęścia. Próby zbytniego tłumienia efektów indywidualnego talentu i pracy, jak w byłych krajach socjalistycznych, mogą doprowadzić do powstania społeczeństw pozornie równych, lecz głęboko niesprawiedliwych, jak omówiłem to wyżej. Istnieją jednak przyczyny ubóstwa o charakterze „strukturalnym” w tym sensie, że nie poddają się kontroli jednostki, której dotyczą.

Nieodpowiednie wyżywienie w dzieciństwie, brak bodźców do nauki i szkoły niskiej jakości (często spotykane w biednych dzielnicach) ograniczają rozwój biednych dzieci, pogarszając ich perspektywy na przyszłość. Rodzice mogą do pewnego stopnia kontrolować, ile żywności i bodźców do nauki otrzyma ich potomstwo, i niektórzy biedni rodzice, trzeba im to oddać, wielkim wysiłkiem zapewniają więcej niż inni rodzice w podobnych sytuacjach. Jednak pewnych rzeczy nie przeskoczmy. Z definicji ludzie ci znajdują się pod wielką presją finansową. Wielu z nich jest całkowicie wycieńczonych bieganiami między jednym, drugim albo i trzecim niepewnym miejscem pracy. A większość z nich sama doświadczyła dzieciństwa w biedzie i słabej edukacji.

Wszystko to oznacza, że biedne dzieci zaczynają życiowy wyścig z workami piasku przywiązanymi do kostek. Jeśli nie istnieją narzędzia socjalne przynajmniej częściowo rekompensujące te niedogodności (na przykład wsparcie dochodowe dla biednych rodziców, subsydiowane instytucje opieki nad dziećmi, wyższe inwestycje w szkoły na biednych terenach), to dzieci te nie będą w stanie w pełni wykorzystać swojego wrodzonego potencjału.

Nawet gdy ludzie z biedniejszych środowisk przezwyciężą braki z okresu dzieciństwa i spróbują wspiąć się na społecznej drabinie, to najprawdopodobniej napotkają kolejne przeszkody. Brak znajomości i różnice kulturowe względem elity często powodują, że ludzie z biednych środowisk są niesprawiedliwie dyskryminowani przy zatrudnieniu i awansach. Gdy zdarza się, że mają oni inne „złe” cechy w kategoriach płci, rasy, kasty, religii, orientacji

seksualnej i czego tam jeszcze – będzie im jeszcze trudniej dostać sprawiedliwą szansę zademonstrowania swoich zdolności.

Ustawiony rynek

Biorąc pod uwagę te trudności, trzeba przyznać, że biednym trudno wygrać wyścig nawet na najbardziej sprawiedliwym z rynków. A przecież rynki zazwyczaj są zmanipulowane na korzyść bogatych, jak przekonaliśmy się po niedawnych skandalach dotyczących celowej nielegalnej sprzedaży produktów finansowych i kłamstwach wobec regulatorów.

Pieniądze dają najbogatszym władzę pozwalającą wręcz na pisanie na nowo podstawowych zasad gry przez – mówmy wprost – legalne i nielegalne kupowanie polityków i urzędów politycznych (więcej na ten temat w [rozdziale 11](#)). Wiele deregulacji na rynku finansowym i rynku pracy, podobnie jak obniżanie podatków bogatym, to skutek takiej właśnie polityki pieniądza.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

1,4 miliarda ludzi żyje w absolutnym ubóstwie – większość z nich to obywatele krajów o średnim dochodzie

Na dziś międzynarodowa (absolutna) granica ubóstwa jest ustalona na 1,25 dolara w PPP na dzień. Uważa się, że ludzie żyjący poniżej tej granicy mają tak mały dochód, że nie są w stanie osiągnąć krytycznego minimum nawet pod względem wyżywienia. Tej definicji ubóstwa używa się wówczas, gdy na przykład Oxfam prowadzi działania, by „ubóstwo stało się przeszłością”, albo gdy światowi przywódcy deklarują, że „wyplenią skrajne ubóstwo i głód”, tak jak w Deklaracji Milenijnej Narodów Zjednoczonych.

Gdy przełożyć to na roczny dochód, ta kwota wynosi 456 dolarów mierzonych PPP, co oznacza, że średnie dochody w trzech najbiedniejszych krajach świata mierzone w PPP (Demokratyczna Republika Konga, Liberia i Burundi) są poniżej tej granicy.

Dzisiaj około 1,4 miliarda ludzi – lub mniej więcej co piąta osoba na Ziemi – żyje za mniej niż 1,25 dolara na dzień. Liczba takich osób zbliża się do około 1,7 miliarda – lub co czwartej osoby na Ziemi – jeśli przyjmiemy wielowymiarową definicję ubóstwa.

Kontrintuicyjnym faktem jest, że większość ubogich ludzi *n i e* żyje w najbiedniejszych krajach. Ponad 70 procent osób w absolutnym ubóstwie żyje dzisiaj w krajach o średnim dochodzie. W połowie pierwszej dekady XXI wieku dochody ponad sto siedemdziesiąt milionów ludzi w Chinach (około 13 procent populacji) i czterysta pięćdziesiąt milionów w Indiach (około 42 procent populacji) plasowały się poniżej międzynarodowej granicy ubóstwa.

Procent ubogich w ramach narodowych granic ubóstwa może się wahać między 5 a 80 procent

W kategoriach względnego ubóstwa możemy mówić o stopie ubóstwa względem oficjalnej granicy ubóstwa każdego kraju.

W bogatych państwach odsetek osób żyjących poniżej narodowej granicy ubóstwa – znany jako **stopa ubóstwa** – rozpina się w skali między 5–6 (Irlandia, Francja i Austria) a 20 procent (Portugalia, Hiszpania).

W wielu biednych krajach większość populacji żyje poniżej narodowej granicy ubóstwa, która niezmiennie jest wyższa niż próg PPP 1,25 dolara. W niektórych stopa ubóstwa, biorąc pod uwagę narodową granicę ubóstwa, sięga 80 procent. Stopa ubóstwa na Haiti wynosi 77 procent według Banku Światowego, a 80 procent według CIA (zaskakująco dobrego źródła statystyk

ekonomicznych!).

Stopy ubóstwa opartej na narodowej granicy ubóstwa nie można jednak bezpośrednio porównywać między krajami, ponieważ niektóre ustalają swoje granice ubóstwa bardziej hojnie niż inne. Ostatnią stopę ubóstwa w Kanadzie ustalono na 9,4 procent, podczas gdy w Danii – 13,4 procent. Jednak gdy zajrzemy do statystyk OECD, które przyjmują „uniwersalną” (względna) granicę ubóstwa, zdefiniowaną jako odsetek populacji żyjący za mniej niż 50 procent mediany dochodu gospodarstw domowych w każdym kraju (po odliczeniu podatków i transferów), Dania ma o wiele mniej znaczący problem ubóstwa niż Kanada (stopa ubóstwa na poziomie 6 procent w porównaniu do 11,9 procent w Kanadzie).

Aktualnie spośród krajów członkowskich OECD, które mają ponad 20 tysięcy dolarów dochodu *per capita* w 2011 roku, Dania ma najniższą stopę ubóstwa, następnie są: Irlandia, Luksemburg i Finlandia. Najwyższą stopą ubóstwa charakteryzuje się Izrael (20,9 procent), potem USA, Japonia i Hiszpania²¹⁸.

WNIOSKI: DLACZEGO UBÓSTWO I NIERÓWNOŚCI NIE SĄ POZA LUDZKĄ KONTROLĄ

Bieda i nierówności szerzą się naprawdę niepokojąco. Jedna na pięć osób na świecie żyje w absolutnym ubóstwie. Nawet w kilku bogatych krajach, takich jak USA i Japonia, jedna na sześć osób żyje we (względny) ubóstwie. Poza garstką krajów europejskich, nierówności dochodowe oscylują między poważnymi a szokującymi.

Zbyt wielu akceptuje ubóstwo i nierówności jako nieuchronne następstwa naturalnych różnic w zdolnościach między ludźmi. Mówi się nam, że powinniśmy z tym żyć, tak jak żyjemy z trzęsieniami ziemi i wybuchami wulkanów. Ale, jak widzieliśmy w tym rozdziale, te sprawy poddają się ludzkim interwencjom.

Biorąc pod uwagę wysokie nierówności w wielu biednych krajach, absolutne (i względne) ubóstwo można zmniejszyć bez zwiększania produkcji, właściwie tylko redystrybuując dochód. W dłuższym okresie jednak znacząca redukcja absolutnego ubóstwa wymaga rozwoju gospodarczego, jak ostatnio pokazał przypadek Chin.

Bogate kraje być może zupełnie pozbyły się absolutnego ubóstwa, jednak niektóre z nich cierpią na wysoki zasięg ubóstwa względnego i mają wysokie wskaźniki nierówności. Fakt, że (względne) stopy ubóstwa (5–20 procent) i współczynniki Giniego (0,2–0,5) znacznie różnią się między tymi krajami, sugeruje, że bardziej nieegalitarne i dotknięte ubóstwem państwa, takie jak USA, mogą w znaczący sposób zredukować nierówności i biedę, stosując instrumenty polityki publicznej.

To, kto kończy jako ubogi, zależy również w dużym stopniu od interwencji rządu. Choćby po to, by pozwolić biednym jednostkom wydostać się z ubóstwa dzięki ich własnym wysiłkom, musimy zapewnić im bardziej egalitarne warunki w dzieciństwie (przez lepsze usługi socjalne i edukację), polepszyć dostęp ubogich do miejsc pracy (zmniejszając dyskryminację i „kolesiostwo” na samej górze), a także nie pozwalać bogatym i wpływowym na ustawianie rynków pod siebie.

W przedprzemysłowej Korei mawiano, że „nawet wszechmocny król nie da rady zrobić niczego z nędzą”. To już nieprawda, jeśli w ogóle kiedykolwiek było to prawdą. Świat wytwarza dzisiaj wystarczająco dużo, by wyeliminować absolutne ubóstwo. Nawet bez redystrybucji dochodu na skalę światową, wszystkie kraje (oprócz najbiedniejszych) wytwarzają wystarczająco

dużo, by to uczynić. Nierówności zawsze będą obecne na świecie, ale – prowadząc właściwą politykę – możemy żyć w całkiem egalitarnych społeczeństwach. Wielu Norwegów, Finów, Szwedów i Duńczyków może to potwierdzić.

LEKTURY UZUPEŁNIAJĄCE

A. Banerjee, E. Duflo, *Poor Economics: Barefoot Hedge-fund Managers, DIY Doctors and the Surprising Truth about Life on less than \$1 a Day*, Penguin Books, London 2012.

D. Hulme, *Global Poverty: How Global Governance Is Failing the Poor*, Routledge, London 2010.

B. Milanović, *The Haves and the Have-Nots: A Short and Idiosyncratic History of Global Inequality*, Basic Books, New York 2012.

A. Sen, *Development as Freedom*, Oxford University Press, Oxford 2001.

J. Stiglitz, *The Price of Inequality*, Allen Lane, London 2012.

D. Stuckler, S. Basu, *The Body Economic: Why Austerity Kills*, Basic Books, London 2013.

R. Wilkinson, K. Pickett, *Duch równości. Tam, gdzie panuje równość, nawet bogatszym żyje się lepiej*, tłum. P. Listwan, Czarna Owca, Warszawa 2011.

ZNAM KILKU LUDZI, KTÓRZY PRACUJĄ PRACA I BEZROBOCIE

LADY GLOSSOP: Panie Wooster, czy pan pracuje?

BERTIE: Co? Ma pani na myśli pracę, uczciwy trud?

LADY GLOSSOP: Tak.

BERTIE: Rąbanie drewna, osuszanie starego, mokrego i tak dalej?

LADY GLOSSOP: Coś w tym stylu.

BERTIE: Znam kilku ludzi, którzy pracują. Zdecydowanie przy tym obstają, niektórzy z nich.

Jeeves and Wooster, serial BBC,
seria pierwsza, odcinek 1: *Przyjazd Jeevesa*

PRACA

Praca jako kondycja określająca ludzkość

Dla Bertiego Woostera – człowieka o dobrym sercu, ale jednocześnie nieświadomego niczego arystokratycznego dandysa (w którego wcielił się młody Hugh Laurie znany z *Doktora House'a*), bohatera telewizyjnych adaptacji klasycznych powieści P. G. Wodehouse'a *Jeeves and Wooster*, realizowanych w latach 80. przez BBC – praca to coś, co robią inni ludzie. Jednak za wyjątkiem niewielkiej mniejszości beczynnych bogaczy, takich jak on (inaczej mówiąc, **klasy próżniaczej**²¹⁹), praca przez większość historii była kondycją definiującą ludzkość.

Do XIX wieku większość ludzi w bogatych dziś krajach zachodnich zazwyczaj pracowała od siedemdziesięciu do osiemdziesięciu godzin w tygodniu, a niektórzy – ponad 100. Ponieważ często (choć nie zawsze) mieli oni wolny niedzielny poranek, by mogli pójść do kościoła, oznaczało to, że z wyjątkiem tych dni pracowali co najmniej jedenaście, a może nawet do szesnastu godzin na dobę.

Dziś niewielu ludzi pracuje tak długo, nawet w biednych krajach. Przeciętnie liczba godzin pracy w tygodniu waha się między trzydzieści pięć a pięćdziesiąt pięć. Tak czy inaczej, większość populacji dorosłych połowę czasu, w którym nie śpi (oprócz weekendów i wakacji), spędza na pracy (więcej, jeśli doliczymy czas dojazdu).

Pies, który nie szczekał – szczególny przypadek nieobecności pracy w ekonomii

Mimo tej przytłaczającej obecności pracy w naszym życiu, w ekonomii niespecjalnie jest ona przedmiotem zainteresowania. Często wspomina się tylko o jednym jej aspekcie, co dość ciekawe – o braku pracy, czyli **bezrobociu**.

Gdy mówi się o pracy, to przede wszystkim traktuje się ją jako środek zdobywania dochodu. Możemy nadawać wartość dochodowi albo czasowi wolnemu, ale nie pracy jako takiej, nie dla niej samej. Według dominującego poglądu neoklasycznego, godzimy się z jej nieużytecznością tylko dlatego, że użyteczne są dla nas rzeczy, które możemy kupić dzięki uzyskanemu w ten sposób dochodowi. W tym rozumieniu pracujemy tylko dopóty, dopóki nieużyteczność wynikająca z dodatkowej jednostki pracy jest wyrównywana użytecznością dodatkowego dochodu.

Jednak dla większości ludzi praca znaczy dużo więcej niż tylko sposób zarobku. Gdy

spędzamy na niej tak dużo czasu, to, co się dzieje w miejscu pracy, wpływa na nasz stan psychiczny i fizyczny. Czasem wręcz nas kształtuje.

Wielu pracowało – do dziś pracuje – w warunkach naruszających podstawowe prawa człowieka

Dla wielu ludzi praca wiąże się z kwestią praw człowieka, a raczej ich naruszania. Przez sporą część historii olbrzymi odsetek ludzi był pozbawiany podstawowego prawa – suwerenności jednostki. Byli oni kupowani i sprzedawani jako towary, to znaczy – jako niewolnicy.

Po zniesieniu niewolnictwa w XIX wieku około 1,5 miliona Hindusów, Chińczyków (*coolies*²²⁰), a nawet Japończyków wyjechało za ocean do **pracy kontraktowej**, by zastąpić niewolników. Przypominają nam o tej historii takie postacie, jak V. S. Naipaul, hindusko-trynidadzki pisarz, laureat literackiego Nobla z 2001 roku, Yat-sen Chang, chińsko-kubański baletmistrz z English National Ballet, czy Vijay Singh, golfista o korzeniach z Fidżi i Indii.

Praca kontraktowa nie była niewolnictwem w tym sensie, że pracodawca posiadał pracownika. Jednak pracownik kontraktowy nie mógł zmieniać pracy, a w trakcie trwania umowy (od trzech do dziesięciu lat) przysługiwały mu jedynie minimalne prawa. W wielu przypadkach warunki pracy tych ludzi były tylko nieznacznie lepsze niż warunki pracy niewolników, których zastąpili. Wielu pracowników kontraktowych umieszczano w tych samych barakach, gdzie dawniej mieszkali niewolnicy.

Jednak byłoby błędem sądzić, że to wszystko należy już do przeszłości. W pracy wielu ludzi wciąż narusza się podstawowe prawa człowieka. Być może mało jest legalnych niewolników, ale wciąż wielu jest zatrudnionych przy różnych formach **pracy przymusowej**. Niektórzy zostali do niej zmuszeni (handel ludźmi). Inni na początku być może sami się zgłosili, ale nie pozwalała im się odejść albo przy użyciu siły (najczęściej zdarza się to w przypadku pomocy domowych), albo zadłużenia wobec pracodawcy, sztucznie podnoszonego przez zbyt wysokie wyceny pośrednictwa, podróży, wyżywienia lub zamieszkania. Niektórzy imigranci pracują w znoju w warunkach przypominających warunki pracy robotników kontraktowych z końca XIX i początku XX wieku.

Jak praca nas kształtuje

Nawet gdy praca nie wiąże się z naruszaniem podstawowych praw człowieka, może tak głęboko na nas wpływać, że wręcz nas „kształtuje”. Najlepszą tego ilustracją jest **praca dzieci**²²¹. Gdy dzieci biorą na siebie zajęcia przeznaczone dla dorosłych, zatrzymuje się ich rozwój fizyczny i umysłowy. Dlatego pracując od młodego wieku, jednostki mogą nie w pełni rozwinąć swój potencjał.

Praca kształtuje też dorosłych. Chwaląc pozytywne skutki dokładniejszego podziału pracy dla wydajności (por. [rozdział 2](#)), Adam Smith martwił się, że zbyt daleko idący podział może doprowadzić do osłabienia zdolności umysłowych robotnika. Na wesoło, lecz w przejmujący sposób, wniosek ten przedstawił Charlie Chaplin w klasycznym filmie *Dzisiejsze czasy*. Gra tam pracownika, którego pracę ograniczono do powtarzania w szybkim tempie tych samych, prostych zdań. Doznaje załamania nerwowego i wpada w szal.

Praca może nas również kształtować pozytywnie. Ludzie, którzy lubią swoją pracę, często mają większe poczucie spełnienia. Wiadomo, że praca w fabryce, w porównaniu do pracy w sklepie czy nawet w rolnictwie, z samej swej natury – duża liczba zatrudnionych, pracujących w silnie połączony i zsynchronizowany sposób na ograniczonej, zorganizowanej przestrzeni – bardziej

uświadamia nas politycznie i dyscyplinuje.

Praca wpływa na nasz stan fizyczny, umysłowy i psychologiczny

Nawet jeśli praca nie wpływa na nas tak silnie, żeby nas „formować”, to i tak odbija się na naszym stanie fizycznym, umysłowym i psychologicznym. Niektóre zawody są bardziej wymagające pod względem psychologicznym, niebezpieczne i groźne dla zdrowia niż inne. Dłuższa praca bardziej męczy ludzi i w długim planie czasowym jest groźna dla zdrowia.

Istnieją zawody w dziedzinach takich jak rzemiosło, sztuka, wzornictwo, edukacja, badania naukowe i tak dalej, które – dzięki silniejszemu elementowi kreatywności – uważa się za ciekawsze pod względem intelektualnym.

Wymiar psychologiczny odnosi się raczej do relacji pracodawca–pracownik niż do fizycznego czy umysłowego charakteru pracy jako takiej. Nawet jeśli mamy dwa identyczne stanowiska pracy, to ci, którym przysługuje mniej przerw czy którzy pracują pod zbyt dużą presją wyników bądź w poczuciu niepewności, są mniej szczęśliwi niż ich odpowiednicy, pracujący u lepszych pracodawców.

„Nienormowany czas pracy”. Standardy pracy kontra wolny wybór

Dobrostan ludzi w bardzo dużym stopniu zależy od tego, co dzieje się w ich miejscu pracy. Dlatego ustanawiamy **standardy pracy** w odniesieniu do jej czasu, bezpieczeństwa czy pewności zatrudnienia.

Wielu ekonomistów sprzeciwia się takim standardom, zwłaszcza jeśli przyjmują postać regulacji rządowych, a nie „kodeksów praktyk” autorstwa pracodawców czy dobrowolnych porozumień ze związkami zawodowymi. Choć w niektórych przypadkach możemy mówić o „zbyt długim czasie pracy” lub pracy „nadmiernie niebezpiecznej” – tłumaczą – to jednak musimy pogodzić się z tym, że tak jest, dopóki zajęć tych podejmują się pracownicy w pełni władz umysłowych. Skoro pracownik podjął się takiej „złej” pracy, twierdzą ci ekonomiści, to musiał uznać, że „złe” warunki, z którymi musi sobie radzić, wynagradza zawiązką płaca, jaką otrzymuje. Rzeczywiście, dokładnie na podstawie takiego argumentu w 1905 roku sąd najwyższy USA orzekł (w sprawie Lochner przeciwko stanowi Nowy Jork), że wprowadzone ograniczenie czasu pracy do dziesięciu godzin w przypadku piekarzy było sprzeczne z konstytucją, bo „odmawiało piekarzowi swobody pracy w dowolnym wymiarze”²²².

Sam w sobie argument ten nie jest nierozsądny. Jeśli ktoś decyduje, że chce coś zrobić, to z definicji musi to oznaczać, że woli to coś od innych możliwości. Musimy jednak zadać sobie pytanie, czy wyboru tego nie dokonał w warunkach, które mogą i powinny być zmienione. Większość ludzi podejmuje się „złej” pracy, bo alternatywą jest śmierć głodowa. Może panuje bardzo wysokie bezrobocie i nie mogą znaleźć innego zajęcia. Może nie są atrakcyjni dla żadnego innego pracodawcy, ponieważ są fizycznie zdeformowani albo nie umieją pisać i czytać z powodu zaniedbań w dzieciństwie. Może są migrantami z obszarów rolniczych, którzy stracili wszystko w powodzi i są zdesperowani, by znaleźć po prostu jakąkolwiek pracę. Czy naprawdę możemy powiedzieć o decyzjach podejmowanych w takich warunkach, że są to „wolne” wybory? Czy ludzie ci nie działają pod wpływem przymusu – konieczności wyżywienia się?

W tym kontekście powinniśmy pamiętać słowa Brazylijczyka, arcybiskupa Olindy i Recife, Héldera Câmara, czołowej postaci lewicowej katolickiej teologii wyzwolenia, popularnej zwłaszcza w Ameryce Łacińskiej w latach 1950–1970: „Gdy daję jedzenie biednym, nazywają mnie świętym. Gdy pytam, dlaczego biedni nie mają jedzenia, nazywają mnie komunistą”. Być

może wszyscy powinniśmy być trochę „komunistami” i zapytać, czy okoliczności, które zmuszają biednych do desperackiego podejmowania się „złej” pracy, są w ogóle akceptowalne²²³.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Praca przymusowa

Według szacunków ILO w 2012 roku w warunkach pracy przymusowej było zatrudnionych około dwadzieścia jeden milionów ludzi. To tylko 0,6 procenta szacunkowej liczby siły roboczej na świecie wynoszącej 3,3 miliarda (albo 0,3 procent całej populacji świata), ale to wciąż o 0,6 procenta za dużo.

ILO podaje, że najczęściej do pracy przymusowej dochodzi w byłych krajach socjalistycznych w Europie i byłym Związku Radzieckim (0,42 procenta populacji) i Afryce (0,4). Szacuje się, że nawet w bogatych krajach 0,15 procenta populacji jest zatrudnionych w warunkach pracy przymusowej²²⁴.

Praca dzieci

ILO szacuje, że na świecie pracują sto dwadzieścia trzy miliony dzieci w wieku od pięciu do siedmiu lat, co równa się 3,7 procenta globalnej siły roboczej. To jednak tylko przybliżony obraz, bo uznaje się, że w pewnej liczbie najbiedniejszych krajów pracuje około połowy dzieci. Na czele listy znajduje się Gwinea Bissau (57 procent), za nią jest Etiopia (53 procent), a potem Republika Środkowej Afryki, Czad, Sierra Leone i Togo (w każdym z nich 47 lub 48 procent). Większość pozostałych krajów o bardzo dużym odsetku pracujących dzieci (powiedzmy, powyżej 30 procent) leży w Afryce. Niektóre znajdują się w Azji (Kambodża, 39 procent; Nepal, 34 procent) i Ameryce Łacińskiej (Peru, 34 procent).

Stopa zatrudnienia dzieci wiąże się oczywiście z ubóstwem w danym kraju, ale *n i e j e s t* ono decydujące. W Burundi stopa ta wynosi 19 procent, choć w 2010 roku kraj ten miał najniższy dochód *per capita* na świecie. To tylko około połowa poziomu, jaki ma Peru z dochodem *per capita* w wysokości 4710 dolarów, a więc niemal trzy razy większym. By podać inny przykład: w latach 60. XX wieku Korea Południowa, mimo że była wówczas jednym z najbiedniejszych krajów na świecie, praktycznie wyeliminowała pracę dzieci poniżej dwunastego roku życia, wprowadzając obowiązkową edukację i z determinacją ją egzekwując. Przykłady te pokazują, że bieda nie jest usprawiedliwieniem powszechnej pracy dzieci, choć może ograniczać zakres jej eliminacji i tempo tego procesu.

Ludzie w biednych krajach pracują znacznie dłużej niż ludzie w krajach bogatych

W większość bogatych krajów ludzie pracują około 35 godzin w tygodniu, choć w krajach Azji Wschodniej tydzień pracy jest znacznie dłuższy (w Japonii – 42 godziny, w Korei – 44, w Singapurze – 46)²²⁵. Ludzie w tych państwach pracują połowę albo nawet mniej tego, co pracowali ich pra- czy prapradziadkowie (70–80 godzin tygodniowo).

W krajach dziś biednych ludzie nie pracują tak długo, jak osoby o porównywalnym stopniu dochodu w krajach dziś bogatych pracowały w XVIII i XIX wieku, ale znacznie dłużej niż ich współcześni odpowiednicy w bogatych krajach. Niektórzy z nich przeciętnie pracują nawet do 55 godzin tygodniowo. Tak jest w Egipcie (55–56 godzin) i w Peru (53–54 godzin). Przeciętny czas pracy jest również długi – 45–50 godzin – w takich krajach, jak (w porządku alfabetycznym): Bangladesz, Kostaryka, Kolumbia, Indie, Malezja, Meksyk, Paragwaj, Sri Lanka, Tajlandia i Turcja.

Liczyby te nie doszacowują czasu, który zajmuje nam praca (w odróżnieniu od rzeczywistego bycia „w pracy”). W krajach, gdzie kiepsko działa transport publiczny, a zamieszkane obszary są rozlane na dużym obszarze, długie godziny spędzane przez ludzi dojeżdżających do pracy i z powrotem mogą poważnie obniżać ich dobrostan. W RPA, jeśli jesteś biednym czarnym pracownikiem mieszkającym w jednej z odległych od centrów czarnych miejscowości, czasem na zwykłych dojazdach do pracy w nadal w większości białych miastach spędzisz do 6 godzin dziennie. Z drugiej strony coraz częstsze wykorzystanie internetu w biznesie zmusza wielu białych kołnierzyków do pracy po tradycyjnych godzinach.

Susza czy powódź? Nierówna dystrybucja czasu pracy

Przyglądając się danym dotyczącym czasu pracy, musimy pamiętać, że to wartości średnie. W wielu krajach niektórzy ludzie pracują nadmiernie długo (według ILO to powyżej 48 godzin tygodniowo), co stanowi potencjalne ryzyko dla ich zdrowia. Inni pracują w warunkach **niepełnego zatrudnienia ze względu na wymuszony skrócony czas pracy**, to znaczy pracują w niepełnym wymiarze godzin, choć woleliby pracować więcej – na przykład wielu ludzi od wybuchu globalnego kryzysu finansowego w 2008 roku. W krajach rozwijających się wiele osób dotyka **ukryte bezrobocie** rozumiane jako sytuacja, w której mają oni pracę nieznacznie przekładającą się na produkcję lub wcale niemającą z nią nic wspólnego, a jej główną funkcją jest wytwarzanie dochodu. Przykłady to ludzie na wsi pracujący w przepelnionym gospodarstwie rodzinnym lub biedni w **szarej strefie** (zbiór niezarejestrowanych małych, często jednoosobowych biznesów) „wymyślający” sobie zajęcia, by móc żyć, nie sprawiając wrażenia, że żyją (więcej o nich później). Mówi się, że nie mogą sobie oni pozwolić na brak pracy.

Udział siły roboczej z nadmiernym czasem pracy jest najwyższy w Indonezji (51 procent) i Korei (50 procent), nieco mniejszy w Tajlandii, Pakistanie i Etiopii (powyżej 40 procent). Najniższy jest on w Rosji (3 procent), Mołdawii (5 procent), Norwegii (5 procent) i Holandii (7 procent).

Ile czasu ludzie rzeczywiście pracują. Płatne urlopy i roczny czas pracy

Dane dotyczące godzin pracy w tygodniu nie mówią nam jeszcze wszystkiego. W niektórych krajach pracuje się każdego tygodnia roku, w innych obowiązują kilkutygodniowe płatne urlopy. We Francji i w Niemczech mają one wymiar aż pięciu tygodni roboczych (25 dni roboczych) rocznie. Dlatego aby uzyskać pełny obraz czasu pracy w różnych krajach, musimy przyjrzeć się danym na temat liczby godzin pracy **rocznie**.

Takie dane są dostępne tylko dla państw członkowskich OECD. Spośród nich najmniej godzin w roku pracowało się – według danych za 2011 – w Holandii, Niemczech, Norwegii i Francji²²⁶. Na drugim biegunie, z największą liczbą godzin pracy w roku, były Korea Południowa, Grecja, USA i Włochy²²⁷. Zbiór danych OECD uwzględnia również pewną liczbę krajów, których nie można uznać za bogate. W jednym z nich, Meksyku, roczny czas pracy (2250 godzin) przewyższa czas pracy w Korei Południowej (2090 godzin)²²⁸. Inny kraj rozwijający się, członek OECD, Chile, z 2047 godzinami rocznie sytuuje się między Koreą a Grecją (2039 godzin).

Którzy są tymi „leniwymi”? Mity na temat czasu pracy

Liczyby te pokazują, że kulturowe stereotypy odnośnie do tego, kto ciężko pracuje, a kto nie, czasem są całkowicie mylne.

Meksykanie, w USA postrzegani jako archetypowi „leniwi Latynosi”, w rzeczywistości pracują

dłużej niż koreańskie „mrówki”. Przypomnijmy, że na wyżej wspomnianej liście krajów z największą liczbą godzin pracy kraje latynoamerykańskie mają bardzo silną reprezentację (pięć z dwunastu). To po prostu nieprawda, że Latynosi to ludzie wyluzowani, którzy w pracy się nie przemęczają, jak chce stereotyp.

Podczas trwającego kryzysu strefy euro Greków wytyka się palcami jako leniwych „darmozjadów” żyjących na koszt ciężko pracujących mieszkańców Północy. Ale w Grecji czas pracy jest dłuższy niż w każdym innym kraju bogatego świata, z wyjątkiem Korei Południowej. W rzeczywistości Grecy pracują 1,2–1,5 raza dłużej niż rzekomi pracoholicy, Niemcy i Holendrzy. Włosi też zaprzeczają mitowi o „leniwych typach śródziemnomorskich”, gdyż pracują tyle co Amerykanie i 1,25 raza dłużej niż Niemcy.

Dlaczego ludzie ciężiej pracujący są biedni?

Jednym z wyjaśnień takich błędnych przekonań jest fakt, że czasem opierają się one na beznadziejnie przestarzałych informacjach. Weźmy przykład Holendrów, których stereotypowo przedstawia się jako ciężko pracujących dusigroszów i purytanów. Ten obraz opiera się jednak na informacji, która od co najmniej 50, jeśli nie 80, lat jest nieaktualna. W latach 1870–1920 rzeczywiście czas pracy w Holandii był najdłuższy spośród obecnie bogatych krajów, ale zaczęło się to zmieniać w latach 30., a radykalnie przestało być aktualne po dekadzie lat 60. XX wieku, kiedy to Holandia stała się „najbardziej leniwym” krajem na świecie – to znaczy takim, w którym roczny czas pracy jest najkrótszy.

Inne wytłumaczenie mylących stereotypów może być takie, że ludzie często błędnie wierzą, że bieda jest skutkiem lenistwa, a w związku z tym automatycznie zakładają, że ludzie w biedniejszych krajach są bardziej leniwi²²⁹. Tymczasem ludzie są biedni z powodu niskiej wydajności ich pracy, a to rzadko jest ich winą. W określeniu wydajności pracy w danym kraju największą rolę odgrywają: wyposażenie kapitałowe, technologie, infrastruktura i instytucje, jakimi ten kraj dysponuje, a są to rzeczy, których sami pracownicy naprawdę nie mogą zapewnić. Jeśli więc kogoś można winić, to bogate i silne kraje, takie jak Grecja i Meksyk, które sprawują kontrolę nad tymi czynnikami produktywności, a kiepsko poradziły sobie z zapewnieniem ich w odpowiedniej ilości i jakości.

Ryzyko pracy. Wypadki przemysłowe i niepewność zatrudnienia

W odniesieniu do jakości pracy nie istnieją dobre wskaźniki, jeśli chodzi o wymiar umysłowy, ale możemy znaleźć przynajmniej niektóre, jeśli chodzi o wymiar fizyczny i psychologiczny.

Najlepiej dostępnym wskaźnikiem mówiącym o fizycznym wymiarze pracy jest stopa śmiertelnych wypadków przy pracy (zazwyczaj liczona na 100 tysięcy pracowników). Kraje takie jak (w porządku alfabetycznym): Australia, Finlandia, Norwegia, Szwecja, Szwajcaria i Wielka Brytania oferują najbezpieczniejsze środowisko pracy – tylko 2 na 100 tysięcy pracowników umiera tam rocznie na skutek wypadków w miejscu pracy. Ten sam wskaźnik w przypadku Salwadoru i Indii oscyluje między 30–40, a w Etiopii i Turcji wynosi 20. W większości innych krajów rozwijających się, dla których dostępne są dane (a często nie są), stopa ta wynosi 10–15 na 100 tysięcy pracowników.

Jeśli chodzi o psychologiczny aspekt pracy, to, jak wspominałem, najłatwiej dostępne są dane związane z pewnością zatrudnienia²³⁰. Nie ma jednej ustalonej miary dla tego parametru, jednak najbardziej wiarygodna to prawdopodobnie udział pracowników zatrudnionych krócej niż pół roku, które to dane są publikowane przez OECD dla krajów członkowskich. Według nich w roku

2013 najbardziej niepewni zatrudnienia byli Turcy (26 procent), dalej Koreańczycy (24 procent) i Meksykanie (21 procent), a najpewniejsze miejsca pracy mieli zatrudnieni w Grecji, na Słowacji i w Luksemburgu (wszędzie około 5 procent).

BEZROBOCIE

Giacomo powinien pozostać bezrobotny dla sprawy.

Jak przyzwyczailiśmy się do wysokiego bezrobocia

W 2009 roku spotkałem na konferencji Giovanniego Dosiego, znakomitego włoskiego ekonomistę zajmującego się przemysłem. Opowiedział mi historię, która przydarzyła się jego znajomemu w Bolzano w Alto Adige, niemieckojęzycznej części Włoch. Wiedząc, że temu miastu bardzo dobrze się wiedzie, znajomy Giovanniego (który nie był Włochem) niezobowiązująco zapytał taksówkarza, ilu zna bezrobotnych. Kierowca wprawił go w osłupienie, mówiąc, że w całym mieście jest tylko jedna bezrobotna osoba – niejaki Giacomo. Znajomy Giovanniego zaprotestował: choć mieszkało tam zaledwie około 100 tysięcy ludzi, to wydawało się niemożliwe, żeby tylko jedna osoba spośród nich nie miała pracy. Taksówkarz zaparkował przy postoju taksówek i poprosił innych kierowców o wsparcie. Po krótkiej spontanicznej konferencji nie tylko potwierdzili oni słowa kolegi, lecz także dodali, że ich zdaniem Giacomo powinien pozostać bezrobotny dla sprawy – gdyby dostał pracę, wyjaśnili, trzeba by zamknąć rządowy urząd pracy, a wtedy czterech zatrudnionych w nim ludzi zostałoby zwolnionych.

Być może taksiarze z Bolzano robili sobie jaja z obcokrajowca. A może mówili prawdę. W tej historii chodzi jednak o to, że w ciągu ostatnich trzydziestu lat tak bardzo przyzwyczailiśmy się do bezrobocia, że gdy słyszymy o społeczności, w której praktycznie go nie ma, nawet jeśli to tylko małe miasto, to nas to szokuje.

Były jednak czasy podczas złotej ery, gdy w wielu rozwiniętych krajach kapitalistycznych poziom bezrobocia był bardzo niski. Starano się je wyeliminować i czasem prawie to się udawało. Na początku lat 70. w Genewie było mniej niż dziesięciu bezrobotnych (populacja miasta wynosiła wówczas około dwieście tysięcy ludzi). Choć złota era była wyjątkowa, to jednak świadczy o tym, że da się osiągnąć pełne zatrudnienie. Bezrobocie w żadnym razie nie jest zjawiskiem „nieuniknionym”.

Indywidualne koszty bezrobocia.

Trudności materialne, utrata godności, depresja

Nawet jeśli jesteś bezrobotny, to finansowo możesz sobie jakoś poradzić, o ile mieszkasz w jednym z tych europejskich krajów, w których **zasiłek dla bezrobotnych** (to znaczy wypłaty z ubezpieczenia od bezrobocia) przez okres do dwóch lat wynosi 60–75 procent poprzednio otrzymywanej pensji. W skali globalnej to są jednak wyjątki. W USA dają tylko 30–40 procent poprzedniej pensji (w zależności od stanu). W większość krajów rozwijających się zasiłek dla bezrobotnych nie istnieje.

W bezrobociu chodzi również o godność. Amerykański pisarz Kurt Vonnegut w powieści *Pianola* z 1952 roku opisuje świat, w którym nikt nie musi wykonywać pracy ręcznie. Wszystko robią maszyny. Działają one na podstawie takich instrukcji, jakie działają w pianoli, stąd tytuł książki. Mimo zaspokojenia podstawowych materialnych potrzeb i wolnego czasu według uznania, ludzie w tym świecie, z wyjątkiem niewielkiej mniejszości inżynierów i menadżerów, są tak naprawdę bardzo nieszczęśliwi – pozbawiono ich godności biorącej się z poczucia bycia użytecznymi członkami społeczeństwa.

Bezrobocie ma również znaczące negatywne skutki dla zdrowia, zwłaszcza psychicznego. Połączenie kłopotów finansowych i utraty poczucia godności sprawia, że bezrobotni częściej popadają w depresję i popełniają samobójstwa²³¹.

Społeczne koszty bezrobocia. Marnotrawstwo zasobów, społeczny rozkład i erozja umiejtności

Ze społecznego punktu widzenia bezrobocie oznacza wielkie marnotrawstwo zasobów. Tworzy sytuację, w której niektórzy ludzie nie mogą znaleźć pracy, choć wokół stoją nieczynne maszyny.

Długotrwałe bezrobocie, skoncentrowane w pewnych regionach, może prowadzić do rozkładu społecznego i degeneracji miast. Niektóre obszary amerykańskiego „pasa rdzy” i północne, (niegdyś) przemysłowe tereny Wielkiej Brytanii wciąż nie do końca wyleczyły się z konsekwencji wysokiego bezrobocia z końca lat 70. i lat 80.

Gdy ludzie przez długi czas pozostają bezrobotni, dezaktualizują się ich zdolności i spada pewność siebie, co sprawia, że w przyszłości będą mniej wydajni. Długotrwałe (powiedzmy, ponadroczne) bezrobocie drastycznie redukuje szanse pracownika na ponowne zatrudnienie, ludzie ci popadają w błędne koło wciąż spadającej zatrudnialności i coraz dłuższych okresów bezrobocia.

Między jedną a drugą pracą. Bezrobocie frykcyjne

Istnieje całkiem sporo rodzajów bezrobocia – przynajmniej pięć, które omówię poniżej.

Po pierwsze jest bezrobocie, które zdarza się „naturalnie”. Miejsca pracy pojawiają się i znikają wraz z pojawianiem się, rozrostem, zmniejszaniem i zamykaniem firm. Pracownicy z różnych względów decydują się na zmianę miejsca zatrudnienia. Mogą przestać czerpać satysfakcję z aktualnej pracy albo postanowić o przeprowadzce do innego miasta, na przykład po to, żeby zaopiekować się starszymi rodzicami albo żeby zamieszkać z nowym partnerem. Jest zatem sprawą naturalną, że ludzie zatrudniają się i zwalniają z pracy.

Problem w tym, że ten proces nie postępuje błyskawicznie. Szukanie nowej pracy czy (w przypadku firm) znalezienie odpowiednich pracowników zabiera czas. W efekcie niektórzy są przez jakiś czas bezrobotni. Jest to zjawisko znane jako **bezrobocie frykcyjne**.

Niektóre umiejtności są już niepotrzebne.

Bezrobocie technologiczne

Następnie mamy bezrobocie wynikające z niedopasowania między popytem na dany rodzaj pracowników a liczbą dostępnych pracowników. Zazwyczaj nazywa się to **bezrobociem technologicznym** lub **strukturalnym**. Jest to rodzaj bezrobocia, który widzieliśmy w pierwszym filmie Mike’a Moore’a *Roger i ja*, w którym dokumentuje on skutki zamknięcia fabryki samochodów GM w jego mieście Flint w stanie Michigan, albo w filmie *Goło i wesolo*, w którym sześciu bezrobotnych hutników z Sheffield w Wielkiej Brytanii po wycieńczającym okresie bezrobocia zakłada zespół striptizerów.

Zgodnie ze standardową teorią ekonomii, ci robotnicy mogli nabyć kompetencje potrzebne w pracy w branżach „wschodzących” i przenieść się na inne tereny – oczywistymi alternatywami byłyby branża elektroniczna w Kalifornii i bankowość inwestycyjna w Londynie. W rzeczywistości, jeśli pozostawić sprawy samemu rynkowi, bardzo trudno o gładkie przejście. Nawet gdy działają systemowe subsydia rządowe i instytucjonalne wsparcie dla przekwalifikowania i relokacji (na przykład w postaci pomostowej pożyczki na zakup mieszkania

w miejscu, gdzie czeka nowa praca, zanim uda się sprzedać stare mieszkanie) stosowane w krajach skandynawskich, trudno jest wyeliminować bezrobocie technologiczne.

Bezrobocie tworzą rządy i związki zawodowe.

Bezrobocie polityczne

Wielu ekonomistów neoklasycznych wierzy w nowoczesną wersję prawa Saya i twierdzi, że z wyjątkiem sytuacji krótkookresowych, prawo podaży i popytu gwarantuje, że każdy, kto chce pracować, znajdzie zatrudnienie w zamian za aktualne wynagrodzenie. Niektórzy ludzie są bezrobotni, tłumaczą ci ekonomiści, dlatego że coś – rząd albo związki zawodowe – przeszkadza im w zaakceptowaniu wartości płacy, która wyrównałaby rynek.

Niektórzy ludzie w bogatych krajach nie akceptują aktualnych płac i pozostają bezrobotni, bo mogą żyć na zasiłku. Związki zawodowe uniemożliwiają obniżenie wynagrodzeń. Jednocześnie państwowe regulacje rynku pracy (na przykład płaca minimalna, ograniczenia możliwości zwalniania z pracy, wymogi dotyczące odprawy) i opodatkowanie pracy, jak choćby składka odprowadzana przez pracodawcę na ubezpieczenie społeczne, sprawiają, że pracownicy stają się drożsi niż powinni. Osłabia to chęć pracodawców do zatrudniania ich, a wynikiem tego jest wyższe bezrobocie.

Ponieważ wiąże się ono z interwencjami jednostek „politycznych”, jak rząd czy związek zawodowy, taki rodzaj bezrobocia można nazwać **bezrobociem politycznym**. Proponowane rozwiązanie to „uelastycznienie” rynku pracy przy pomocy takich narzędzi, jak ograniczenie siły związków, zniesienie płacy minimalnej i minimalizowanie ochrony pracownika przed zwolnieniem.

Czasem popyt jest zbyt niski. Bezrobocie koniunkturalne

Jak już mówiliśmy w [rozdziale 4](#), wspominając Keynesa, zdarzają się przypadki niepożądanego bezrobocia, które powstaje na skutek braków w popycie, jak to miało miejsce podczas wielkiego kryzysu albo obecnej wielkiej recesji, jak często nazywa się skutki globalnego kryzysu finansowego z 2008 roku. W przypadku tego rodzaju bezrobocia, zwanego **bezrobociem koniunkturalnym**, wyżej opisane podażowe rozwiązania jak obniżenie płac czy przekwalifikowanie pracowników o niepotrzebnych umiejętnościach są bezskuteczne.

Główną metodą walki z bezrobociem koniunkturalnym jest stymulowanie popytu przy pomocy wydatków rządowych powodujących deficyt i poluzowania polityki pieniężnej (na przykład obniżenia stóp procentowych), aż sektor prywatny odbije się i zacznie tworzyć nowe miejsca pracy²³².

Kapitalizm potrzebuje bezrobocia. Bezrobocie systemowe

Podczas gdy keynesiści uważają bezrobocie za sprawę koniunktury, wielu ekonomistów – od Karola Marksa po Josepha Stiglitz (z jego modelem „płacy efektywnej”) – twierdziło, że bezrobocie jest wrodzonym elementem kapitalizmu.

Pogląd ten wychodzi od oczywistej, lecz ważnej, obserwacji, że pracownicy – w odróżnieniu od maszyn – mają własny rozum. Oznacza to, że mogą kontrolować, jak wielki wysiłek wkładają w pracę. Naturalnie, kapitaliści zawsze próbują zrobić co tylko w ich mocy, żeby zminimalizować tę możliwość, wprowadzając raportowanie, łatwo dające się monitorować zadania i/lub przenośniki taśmowe pozwalające na zarządzanie tempem pracy. Pomimo to po stronie pracownika pozostaje pewna doza dowolności w stosunku do **procesu pracy**, a kapitalista jakoś musi się upewnić, że robotnik będzie pracował z maksymalnym wysiłkiem albo, jak niektórzy

woleliby to ująć, nie będzie „bumelować”.

Najprostszym sposobem narzucenia pracownikom takiej dyscypliny jest, zgodnie z tym tokiem myślenia, zmaksymalizowanie kosztów utraty pracy przez podniesienie pensji powyżej stawki rynkowej. Jeśli ktoś łatwo będzie mógł znaleźć inną pracę za to samo wynagrodzenie, to perspektywa zwolnienia z dotychczasowej nie będzie dla niego groźna. Jednak ponieważ wszyscy kapitałiści robią to samo, to w rezultacie ogólny poziom płac wypycha się powyżej poziomu „wyrównującego rynek” i powstaje bezrobocie.

Właśnie na podstawie takiego rozumowania Marks nazwał bezrobotnych **rezerwową armią pracy**, którą można powołać w każdej chwili, jeśli zatrudnieni za bardzo wymkną się spod kontroli. Na tej podstawie Michał Kalecki (1899–1970), polski ekonomista, który wymyślił teorię efektywnego popytu Keynesa przed Keynesem, twierdził, że pełne zatrudnienie jest nie do pogodzenia z kapitalizmem. Tę formę bezrobocia możemy nazwać **bezrobociem systemowym**.

Różne rodzaje bezrobocia współistnieją w różnych kombinacjach w zależności od kontekstu

Wszystkie te rodzaje bezrobocia są rzeczywiste i współistnieją. Czasem dominuje jeden typ, natomiast w innych okolicznościach przeważa inny.

Spora część bezrobocia w USA i w Europie lat 80. miała charakter „technologiczny” w tym sensie, że została spowodowana przez schyłek wielu branż wywołany konkurencją z Azji Wschodniej. „Systemowe” bezrobocie, jak sugeruje jego nazwa, zawsze było nieodłączną częścią kapitalizmu, jednak w jego złotej erze zostało w Europie Zachodniej i Japonii praktycznie wyeliminowane. Dziś wiele krajów cierpi z powodu bezrobocia „koniunkturalnego”, wywołanego brakami popytu, choć nie było ono znaczące podczas boomu z połowy pierwszej dekady XXI wieku. Wciąż istnieje bezrobocie „polityczne”, choć jego rozmiar jest często wyolbrzymiany przez wolnorynkową ortodoksję.

Kto może pracować, kto chce, a kto pracuje?

Definicja i pomiar bezrobocia

Jak w praktyce mierzymy bezrobocie? Najbardziej oczywistą metodą może być obliczenie, jaka część populacji kraju nie pracuje. Jednak tak **n i e** definiujemy i nie mierzymy bezrobocia w praktyce.

Są ludzie zbyt młodzi lub zbyt starzy, żeby pracować. Mierząc bezrobocie, bierzemy więc pod uwagę tylko **ludność w wieku produkcyjnym**. Wszystkie kraje wyłączają z tej populacji dzieci, ale definicja dziecka różni się w zależności od kraju. Najczęściej stosowana granica wieku to piętnaście lat, ale bywa określana nawet na pięć lat (w Indiach i Nepalu)²³³. Niektóre państwa z grupy ludzi w wieku produkcyjnym wyłączają również starszych. Najczęściej stosowaną granicą wieku jest w tym wypadku sześćdziesiąt cztery i siedemdziesiąt cztery lata, ale bywa, że to sześćdziesiąt trzy i siedemdziesiąt dziewięć.

Nawet spośród ludzi w wieku produkcyjnym nie każdy, kto nie pracuje, liczy się jako bezrobotny. Niektórzy, tak jak studenci albo ci, którzy zajmują się nieodpłatną pracą w domu lub opieką nad rodziną czy przyjaciółmi, czasem nie chcą mieć płatnej pracy. Aby zostać zaklasyfikowanym jako bezrobotny, trzeba „aktywnie szukać pracy”, co definiuje się jako aplikowanie o płatne miejsca pracy w niedalekiej przeszłości – zazwyczaj w ciągu poprzednich czterech tygodni. Gdy odliczysz tych, którzy nie szukają aktywnie pracy, od populacji w wieku produkcyjnym, otrzymasz grupę **ludności aktywnej zawodowo**. Tylko aktywni zawodowo (to

znaczy aktywnie szukający pracy), ale niepracujący, liczą się jako bezrobotni.

Ta definicja bezrobocia, znana jako definicja ILO, jest stosowana przez wszystkie kraje (z małymi zmianami), ale są z nią poważne problemy. Jeden polega na tym, że „pracowanie” zdefiniowano w niej raczej szeroko, jako wykonywanie więcej niż jednej godziny płatnej pracy tygodniowo. Inny problem wiąże się z tym, że wymagając, by ludzie aktywnie szukali pracy, aby zostać zaliczonymi do grupy bezrobotnych, definicja ta wyklucza ze statystyk dotyczących bezrobocia tak zwanych **zniechęconych pracowników** (tych, którzy przestali szukać zatrudnienia z powodu wielu porażek, choć wciąż chcą pracować)²³⁴.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Od czasów złotej ery stopy bezrobocia w bogatych krajach znacznie wzrosły

Podczas tzw. złotej ery stopy bezrobocia w Japonii i krajach Europy Zachodniej wynosiły 1–2 procent, w porównaniu do 3–10 procent, jakie występowały zazwyczaj w okresach wcześniejszych. W Szwajcarii, zachodnich Niemczech i Holandii często było to poniżej 1 procenta. USA ze stopą bezrobocia 3–5 procent uznawano wówczas za kraj o wysokim bezrobociu.

Później ludzie w bogatych państwach przyzwyczaili się do stóp bezrobocia rzędu 5–10 procent, choć niektóre, zwłaszcza Japonia, Szwajcaria, Holandia i Norwegia, utrzymały niskie stopy bezrobocia, na poziomie 2–4 procent.

W następstwie globalnego kryzysu finansowego z 2008 roku stopy bezrobocia w większości bogatych krajów wzrosły. W USA, Wielkiej Brytanii i Szwecji dość znacząco – od około 6 do około 9–10 procent. Pięć lat po rozpoczęciu kryzysu poziom bezrobocia w tych krajach wciąż wynosi około 8 procent. Niektórzy twierdzą, że „rzeczywista” stopa bezrobocia w USA łatwo mogłaby sięgnąć 15 procent, jeśli wliczylibyśmy zniechęconych pracowników i tych pracujących w warunkach niepełnego zatrudnienia ze względu na wymuszony skrócony czas pracy.

W „peryferyjnych” krajach strefy euro, w które szczególnie silnie uderzył kryzys z 2008 roku, poziom bezrobocia można określić słowami od „katastrofalnego” po „ponury”. W Grecji i Hiszpanii stopy bezrobocia wzrosły z około 8 procent przed kryzysem do odpowiednio 28 i 26 procent, przy czym bezrobocie młodych (piętnaście–dwadzieścia cztery lata) przekracza 55 procent. Problem bezrobocia jest poważny również w Portugalii (18 procent) i Irlandii (14 procent).

Problem z definicją bezrobocia w krajach rozwijających się.

Niepełne zatrudnienie i niska produktywność

Stopy bezrobocia w krajach rozwijających definiuje się i mierzy w znacznie mniej jednoznaczny sposób. Główny problem polega na tym, że wielu ludzi w krajach rozwijających się pracuje zgodnie ze standardową definicją (jedna godzina płatnej pracy tygodniowo), ale są „nie w pełni zatrudnieni” w tym sensie, że mają w pracy wiele okresów bezczynności oraz/lub niewiele dokładają do produkcji gospodarczej.

W najbiedniejszych częściach świata 50–60 procent ludzi pracuje w rolnictwie. W Afryce Subsaharyjskiej średnia wynosi 62 procent, w Azji Południowej – 51 procent. Większość z nich pracuje w rodzinnych gospodarstwach, mimo że nie wytwarzają tam wiele dodatkowej produkcji, bo jest to ich jedyny sposób na zdobycie dochodu. Można dyskutować, czy należy uznawać ich za zatrudnionych, skoro usunięcie ich z rodzinnych gospodarstw oznaczałoby niewielki, jeśli w ogóle jakikolwiek, spadek produkcji.

Poza rolnictwem wielu ludzi pracuje za krótko (powiedzmy, poniżej trzydziestu godzin tygodniowo) w b r e w w o l i. Znajdują się oni w sytuacji niepełnego zatrudnienia w aspekcie wymiaru czasu pracy. ILO szacuje, że problemem tym w krajach rozwijających się może być dotknięte nawet 15–20 procent siły roboczej. W tych państwach, jeśli zamienilibyśmy tych ludzi na pracujących w pełnym wymiarze, stopy bezrobocia z łatwością wzrosłyby o 5–6 punktów procentowych.

W biednych krajach wielu ludzi, nawet pracujących wiele godzin w tygodniu, jest zatrudnionych przy pracy o marginalnym charakterze, która niewiele dodaje do produktu społecznego. Robią to dlatego, że nie mogą sobie pozwolić na to, by nie pracować. Niektóre z takich zawodów można opisać jedynie słowem – „wymyślane”. To ludzie, którzy przytrzymują drzwi wchodzącym do eleganckiego budynku, sprzedają gumy do żucia, których nikt tak naprawdę nie chce, i dostarczają nieproszonej usługi umycia szyby samochodowej na skrzyżowaniu ulic. A robią to wszystko w nadziei, że jakaś dobra dusza rzuci im drobne. Sprawą dyskusyjną jest, czy nie powinniśmy zaliczać tych wszystkich osób do grona bezrobotnych.

Bezrobocie w krajach rozwijających się

Pamiętając, że dane w tym przypadku należy interpretować z najwyższą ostrożnością, spójrzmy na liczby dotyczące bezrobocia w krajach rozwijających się.

Według ILO w ciągu mniej więcej ostatniej dekady krajem o najwyższym bezrobociu w świecie rozwijającym się była RPA, gdzie stopa bezrobocia zazwyczaj wynosiła powyżej 25, a czasem przekraczała 30 procent. Zaraz za nią znajdują się Botswana i Namibia (około 20 procent). Inne kraje o wysokim bezrobociu to Albania, Dominikana, Etiopia i Tunezja (15–20 procent).

Średniej wysokości bezrobocie mają kraje takie jak Kolumbia, Jamajka, Maroko, Urugwaj i Wenezuela (10–15 procent). Brazylia, Salwador, Indonezja, Mauritius, Pakistan, Paragwaj i Sri Lanka należą do krajów z bezrobociem średnim do niskiego (5–10 procent).

Niektóre kraje rozwijające się, według danych ILO, mają bardzo niski poziom bezrobocia – od 1 do 5 procent. Są to Bangladesz, Boliwia, Chiny, Gwatemala, Malezja, Meksyk i Tajlandia.

WNIOSKI: POWAŻNE PODEJŚCIE DO PRACY

Praca jest dominującym aspektem życia większości ludzi. Większość dorosłych pracuje, często przez wiele godzin i w ciężkich warunkach, nawet jeśli oficjalnie są zaklasyfikowani jako „niepracujący”, czyli na przykład zajmujący się domem. W biedniejszych krajach rozwijających się pracuje nawet wiele dzieci. Ludzie są tam tak zdesperowani, że często by przeżyć, „wymyślają” sobie pracę.

Mimo to w większości debat ekonomicznych o ludziach zazwyczaj myśli się jako o konsumentach, a nie pracownikach. Zwłaszcza wedle dominującej neoklasycznej teorii ekonomicznej w końcu pracujemy po to, żeby konsumować. Gdy dyskutuje się o pracy, rozmowa kończy się – ujmijmy to tak – przy bramie fabryki albo wejściu do sklepu. Nie dostrzega się samoistnej wartości pracy, którą może być przyjemność z tworzenia, poczucie spełnienia albo poczucie godności płynące z bycia „użytecznym” dla społeczeństwa.

To, co dzieje się w pracy, naprawdę silnie wpływa na pracowników, zwłaszcza w biedniejszych krajach, gdzie wielu pracuje w miejscach odbierających im podstawowe prawa człowieka, narażających na fizyczne niebezpieczeństwo i pogarszających perspektywy rozwoju w przyszłości (w przypadku pracy dzieci). Także w bogatych państwach to, co dzieje się w pracy,

może sprawić, że ludzie będą czuli się spełnieni, znudzeni, docenieni albo zestresowani. Na najgłębszym poziomie praca wpływa na to, kim jesteśmy.

Praca skupia na sobie więcej uwagi, gdy jej nie ma, to znaczy, gdy jest bezrobocie. Jednak nawet ono nie jest brane wystarczająco poważnie: akceptuje się je jako coś nieuniknionego. Pełne zatrudnienie – kiedyś najważniejszy i często osiągany cel polityki w zaawansowanych krajach kapitalistycznych – dziś uznaje się za coś nie do osiągnięcia. Niemal nie dostrzega się ludzkich kosztów bezrobocia: materialnej biedy, depresji, upokorzenia, a nawet samobójstw.

Wszystko to ma poważne konsekwencje dla zarządzania gospodarką i społeczeństwem. Pracę postrzega się jako niedogodność, którą musimy znosić, żeby zdobyć dochód. Jesteśmy uważani za jednostki kierujące się wyłącznie pragnieniem konsumowania tego dochodu. Zwłaszcza w bogatych krajach taka konsumpcjonistyczna mentalność prowadzi do marnotrawstwa, uzależnień od zakupów i niedających się spłacić długów gospodarstw domowych, jednocześnie utrudniając ograniczenia emisji dwutlenku węgla i walkę ze zmianą klimatu. Lekceważenie pracy oznacza zgodę na jej pogarszające się warunki, niezależnie od tego, jak wpływa to na fizyczny i umysłowy stan pracowników, jeśli tylko towarzyszy temu podniesienie płac. Wysokie bezrobocie uważa się za względnie niewielki problem, mimo jego ogromnych kosztów ludzkich, podczas gdy niewielki wzrost inflacji traktuje się jak tragedię narodową.

Praca stała się zenującym szalonym wujkiem ekonomii, a my udajemy, że on nie istnieje. Jeśli jednak nie weźmiemy jej bardziej na poważnie, nie będziemy potrafili zbudować bardziej zrównoważonej gospodarki i bardziej spełnionego społeczeństwa.

LEKTURY UZUPEŁNIAJĄCE

H. Braverman, *Labour and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*, Monthly Review Press, New York 1974.

B. Ehrenreich, *Za grosze pracować i (nie) przeżyć*, tłum. B. Gadomska, W.A.B., Warszawa 2006.

J. Humphries, *Childhood and Child Labour in the British Industrial Revolution*, Cambridge University Press, Cambridge 2010.

S. Lee, D. McCann, J. Messenger, *Working Time Around the World: Trends in Working Hours, Laws and Policies in a Global Comparative Perspective*, Routledge, London 2007.

K. Marks, *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej*, tom 1: *Proces wytwarzania kapitału*, „Dzieła”, t. 23, Książka i Wiedza, Warszawa 1969, rozdział 15.

U. Pagano, *Work and Welfare in Economic Theory*, Blackwell, Oxford 1985.

G. Standing, *Prekariat. Nowa niebezpieczna klasa*, tłum. K. Czarnecki, P. Kaczmarek, M. Karolak, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2014.

J. Trevithick, *Involuntary Unemployment: Macroeconomics from a Keynesian Point of View*, Harvester Wheatsheaf, New York–London 1992.

LEWIATAN CZY KRÓL-FILOZOF?

ROLA PAŃSTWA

Rząd jest po to, żeby chronić nas przed sobą nawzajem. Przekroczył jednak granicę postanawiając, że ochroni nas przed nami samymi.

RONALD REAGAN

Okazuje się tedy, że państwo jest tworem natury i że jest pierwszej od jednostki, bo jeśli każdy z osobna nie jest samowystarczalny, to znajdzie się w tym samym stosunku [do państwa], co i inne części do jakiejś całości²³⁵.

ARYSTOTELES, *Polityka*, Księga I

PAŃSTWO I EKONOMIA

Ekonomia polityczna. Nazwa bardziej „uczciwa”?

W dawnych czasach żaden kraj nie miał ministerstwa obrony. Wszystkie miały ministerstwo wojny, bo w końcu tym ten urząd tak naprawdę się zajmuje. Patenty nazywano kiedyś monopolami patentowymi, ponieważ były to (i wciąż są) sztucznie wytworzone monopole, niezależnie od tego, czy społecznie użyteczne. A więc proszę. Czasem stara, zapomniana nazwa o wiele lepiej niż nazwa nowoczesna oddaje sedno sprawy, którą opisuje.

To samo mamy w przypadku starej nazwy ekonomii: ekonomia polityczna, inaczej: badanie p o l i t y c z n e g o zarządzania gospodarką. W dzisiejszych czasach, gdy ekonomia stała się „nauką o wszystkim”, łatwo odnieść wrażenie, że gospodarcza polityka rządu nie budzi szczególnego zainteresowania tej dyscypliny. A jednak spora część ekonomii wciąż dotyczy działań państwa czy rządu albo zaleceń przeciwnych tym działaniom²³⁶. I rzeczywiście, nawet ekonomiści próbujący sprzedać tę dyscyplinę jako naukę o wszystkim, wskazując na „ekonomiczne” (racjonalne) decyzje wszędzie tam, gdzie je znajdują, przynajmniej niechcący przyczyniają się do dyskusji o roli państwa w gospodarce. Gdy pokazują, że ludzie zachowują się racjonalnie nawet w tych aspektach życia, które najmniej można by o to podejrzewać – jak rodzina, sumo i co tam jeszcze – tym samym jasno mówią, że ludzie wiedzą, co jest dla nich dobre i jak to osiągnąć. Logiczną konsekwencją jest wniosek, że należy ich zostawić w spokoju: żadnego paternalistycznego rządu, który mówiłby im, co mają robić, rządu przekonanego, że wie, co jest dla nich dobre.

Oczywiście żadna poważna teoria ekonomiczna nie twierdzi, że powinno się w ogóle znieść rząd. Istnieje jednak ogromne spektrum opinii na temat jego właściwej roli. Na jednym biegunie mamy pogląd wolnorynkowy, postulujący minimalną aktywność państwa, zapewniającego obronę militarną, ochronę prawa własności i infrastrukturę (na przykład drogi i porty). Na drugim biegunie jest pogląd marksistowski: rynki trzeba zmarginalizować – albo w ogóle je znieść – a cała gospodarka powinna być koordynowana przy pomocy państwowego centralnego planowania.

Gdy oderwiemy się od tych skrajnych poglądów, możliwe kombinacje tego, co dokładnie powinien (a czego nie powinien) robić rząd, stają się tak liczne, że głowa boli. Tak naprawdę nawet ci, którzy opowiadają się za rozwiązaniami skrajnymi – państwem minimalnym czy centralnym planowaniem – nie mogą zgodzić się między sobą co do tego, co dokładnie powinno

robić państwo minimalne, albo – w jak drobnych szczegółach powinna być planowana gospodarka.

MORALNOŚĆ INTERWENCJI PAŃSTWA

Państwo nie może być ponad jednostkami. Pogląd kontraktaryjny

W debacie o roli państwa od wieków jest obecny wątek moralny: czy państwo ma prawo mówić jednostkom, co mają robić?

Większość ekonomistów wierzy dzisiaj w **indywidualizm**, to znaczy pogląd, że nie istnieje wyższa władza niż jednostka. W najczystszej formie taka postawa filozoficzna prowadzi do przekonania, że rząd jest wytworem umowy społecznej między suwerennymi jednostkami, a więc nie może być p o n a d nimi. Według tego poglądu, znanego jako **kontrakcjonizm**, działanie państwa można uznać za uprawnione tylko wtedy, jeśli każda jednostka wyrazi na nie zgodę.

„Nędzne, brutalne i krótkie”. Thomas Hobbes i oryginalna dyskusja o umowie społecznej

Istnieją różne teorie umowy społecznej, ale obecnie najbardziej wpływowa jest wersja oparta na ideach siedemnastowiecznego angielskiego filozofa polityki Thomasa Hobbesa. W słynnej książce z 1651 roku, *Lewiatan*, której tytuł nawiązuje do biblijnego morskiego potwora, Hobbes wychodzi od opisu stanu naturalnego, gdy wolne jednostki egzystowały bez rządu. W tym świecie, twierdził, jednostki prowadziły, jak to ujął, „wojnę wszystkich ze wszystkimi”, na skutek czego ich życie było „nędzne, samotne, brutalne i krótkie”. Aby przezwyciężyć taki stan rzeczy, jednostki dobrowolnie zgodziły się na pewne ograniczenia swojej wolności, by cieszyć się pokojem społecznym.

Współczesny kontrakcjonistyczny albo libertariański argument o roli państwa

Hobbes w rzeczywistości wykorzystywał swoją teorię, żeby uzasadnić monarchię absolutną. Opowiadał się za pełnym poddaniem jednostek władzy monarchy, co uzasadniał zdolnością władzy do wywiedzenia ludzkości ze stanu natury. Jednak filozof Robert Nozick, ekonomista James Buchanan, laureat ekonomicznego Nobla z 1986 roku i inni współcześni zwolennicy kontrakcjonizmu, rozwinęli idee Hobbesa w innym kierunku, budując filozofię polityczną uzasadniającą państwo minimalne. W tej wolnorynkowej wersji kontrakcjonizmu, w USA znanej bardziej jako **libertarianizm**, *Lewiatan* zaczął odnosić się do państwa jako potencjalnego potwora, którego trzeba powstrzymać (n i e o t o chodziło Hobbesowi). Pogląd ten najlepiej podsumował Ronald Reagan, mówiąc: „Rząd jest po to, żeby chronić nas przed sobą nawzajem. Przekroczył jednak granicę, postanawiając, że ochroni nas przed nami samymi”.

Według libertarian wszelka interwencja rządu podjęta bez j e d n o m y ś l n e j zgody wszystkich jednostek w społeczeństwie jest nieprawomocna. Dlatego uzasadnione są jedynie takie działania rządu, jak zapewnienie prawa i porządku (a zwłaszcza ochrona prawa własności), obrona narodowa i zapewnienie infrastruktury. Są to usługi absolutnie konieczne działającej gospodarce rynkowej do przetrwania, a zatem wszystkie jednostki zgodziłyby się (gdyby ich zapytano) na ich dostarczenie. Wszystko ponad te minimalne funkcje – czy będzie to prawodawstwo dotyczące płacy minimalnej, czy państwo socjalne, czy ochrona celna – jest postrzegane jako naruszenie suwerenności jednostek, a zatem jako pierwszy krok na *Drodze do zniewolenia*, jak głosi tytuł słynnej książki Friedricha von Hayeka z 1944 roku.

Współczesne stanowisko kontrakcjonistyczne czy libertariańskie trzeba brać na poważnie. Jeśli zaczniesz wierzyć, że państwo jest „ponad” swoimi obywatelami, to bardzo łatwo będzie zażądać

od mniejszości poświęceń na rzecz „większego dobra”, zdefiniowanego arbitralnie przez tych, którzy kontrolują państwo. Świat już cierpiał z powodu zbyt wielu władców politycznych przekonanych, że wiedzą, co jest dobre dla innych – od Pol Poty i Stalina na lewicy po Pinocheta i Hitlera na prawicy – i narzucających im swoje poglądy, często w brutalny sposób. Stwierdzenie, że państwo nie jest ponad swoimi obywatelami, stanowi bardzo ważną obronę jednostek przed nadużyciem władzy przez kontrolujących jego maszynę.

Argument kontrakcjonistyczny wyolbrzymia niezależność jednostek od społeczeństwa

Mimo to stanowisko kontrakcjonistyczne również ma ważne ograniczenia. Zaczniemy od tego, że jest oparte na wymyślonej, a nie prawdziwej historii, co chętnie przyznają sami Buchanan i Nozick. Ludzkie istoty nigdy nie istniały jako jednostki w „stanie natury”, które zawarły umowę w nieskrępowany sposób, ale zawsze były członkami jakiejś społeczności (pogłębioną dyskusję na ten temat znajdziesz w części *Zakorzeniona jednostka* w [rozdziale 5](#)). Już sama idea jednostki wolnej od wszystkiego jest produktem kapitalizmu, który pojawił się znacznie później niż państwo.

Jeśli spojrzymy na to z tej strony, zauważymy, że opierając swą teorię na wymyślonej historii, kontrakcjonisci nieźle przesadzili z oceną niezależności jednostki od społeczeństwa, nie docenili za to prawomocności bytów zbiorowych, zwłaszcza (choć nie tylko) państwa.

Zawodność rynku

Rynki mogą nie produkować wyników społecznie optymalnych – nazywa się to zawodnością rynku. Podstawy tej koncepcji omówiłem już w [rozdziale 4](#), posługując się przykładem efektów zewnętrznych. Tutaj jednak zbadamy ją głębiej, bo daje nam ona bardzo ważne narzędzia analityczne do sprawdzenia, jak różne role może odgrywać państwo.

Niektóre dobra trzeba dostarczać zbiorczo. Dobra publiczne

Wiele dóbr (i usług) to **dobra prywatne** w tym sensie, że gdy za nie (na przykład za jabłko albo wakacje) zapłacę, to tylko ja mogę je skosztować. Istnieją jednak pewne dobra, w przypadku których, gdy już zostaną dostarczone, nie da się zapobiec ich konsumpcji przez tych, którzy nie zapłacili. Takie dobra (i usługi) nazywa się **dobrami publicznymi**. Ich istnienie to zapewne najczęściej przywoływany przykład zawodności rynku, przywoływany nawet częściej niż efekty zewnętrzne, źródłowa zawodność rynku.

Klasyczne przykłady dóbr publicznych to drogi, mosty, latarnie, systemy obrony przed powodzią i inne rodzaje infrastruktury. Skoro możesz jechać drogą, nie płacąc za jej budowę, to dlaczego jako właściciel samochodu miałbyś płacić na ochotnika, gdy ktoś próbuje zebrać pieniądze na jej budowę? Latarnia morska nie może zablokować wysyłanego światła dla twojego statku dlatego, bo nie przyłożyłeś się do jej konstrukcji i utrzymania – więc możesz pozwolić, by płacili za nią inni i wciąż z niej korzystać.

Innymi słowy, skoro możesz **korzystać za darmo** z dobra publicznego ufundowanego przez innych, nie masz bodźca, by płacić za nie z własnej woli. Jeśli jednak wszyscy tak myślą, to nie płaci nikt, a to oznacza, że dobro w ogóle nie zostanie dostarczone. Co najwyżej, będzie dostarczane w zbyt małych ilościach przez dużych konsumentów, którzy wolą, żeby ktoś skorzystał za darmo niż żeby w ogóle nie było ono dostępne. Duża firma dominująca na jakimś terenie może wybudować drogę i pozwolić ludziom na korzystanie z niej za darmo, bo koszt braku dobrej drogi może być dla jej interesu zbyt wysoki. Jednak nawet w tym przypadku jakość

drogi będzie określona przez potrzeby firmy, a nie społeczeństwa, a zatem nieoptymalna ze społecznego punktu widzenia.

Dlatego powszechnie uznaje się, że dobra publiczne w optymalnej ilości mogą być dostarczone tylko wtedy, gdy rząd opodatkuje wszystkich potencjalnych użytkowników (co często oznacza wszystkich obywateli i rezydentów), a dochody spożytkuje albo na wyprodukowanie tych dóbr samodzielnie, albo na zlecenie ich wykonania jakiemuś dostawcy.

Większość tych dóbr jest „publiczna” z powodów politycznych. Względnie niewiele dóbr musi być dobrami publicznymi

Należy zauważyć, że tak naprawdę względnie niewiele jest dóbr, które muszą być publiczne. Oczywiście z użytkowania części z nich nie da się (a przynajmniej byłoby to absurdalnie kosztowne) wykluczyć niepłacących. Klasyczny przykład to obrona narodowa: nie można prowadzić wojny tak, by chronić tylko tych, którzy zapłacili za „usługę obrony”. Inny przykład to system ochrony przeciwpowodziowej. Nie można pozwolić na zalanie domów tych osób, które nie zapłaciły za jego budowę. Jednak w wielu przypadkach dobra publiczne mają taki charakter tylko dlatego, że tak chcemy. Wiele spośród nich, finansowanych z podatków i dostarczanych przez rząd, łatwo uczynić dobrami prywatnymi. Można na przykład wprowadzić opłaty za przejazd drogami i mostami, jak robi to wiele krajów. Dzisiaj byłoby nawet technicznie możliwe zastąpienie latarni sygnałem radiowym dostarczanym tylko płacącym. Mimo to wiele rządów zapewnia dostęp do szerokiego zbioru dóbr i usług publicznych z (dobrych i złych) powodów politycznych.

Mała liczba dostawców powoduje brak efektywności społecznej.

Niedoskonała konkurencja

Bardziej kontrowersyjna jest teza wielu ekonomistów o zawodności rynku w warunkach monopolu lub oligopolu – taki stan rzeczy w ekonomii neoklasycznej nazywa się zbiorczo stanem **konkurencji niedoskonałej**.

Jeśli na rynku funkcjonuje wielu konkurentów, producentom trudno zachować swobodę kształtowania cen, bo rywale zawsze mogą obniżyć swoje aż do punktu, w którym ich dalsze obniżanie będzie oznaczało stratę. Jednak firmy monopolistyczne i oligopolistyczne mają rynkową siłę decydowania – w pełni w przypadku tych pierwszych i częściowo w przypadku drugich – o opłatach, jakie pobierają w zależności od wyprodukowanej ilości dóbr, co wyjaśniłem w [rozdziale 2](#). W przypadku oligopolu firmy mogą tworzyć kartele i zachowywać się tak, jakby były monopolami, zyskując możliwość ustanowienia wyższej ceny na poziomie monopolu.

Jednak według ekonomii neoklasycznej to nie transfer dodatkowych zysków od konsumentów do firm uznaje się za zawodność rynku – jej sedno to strata społeczna, której nawet firmy mające siłę rynkową nie mogą sobie przywłaszczyć, znana jako **zbędna strata społeczna**²³⁷.

Podzielić, znacjonalizować czy uregulować? Radzenie sobie z sytuacją niedoskonałej konkurencji

Jeśli rynek jest zdominowany przez firmy mające nadmierną siłę rynkową, tłumaczy się, że rząd może spróbować zredukować zbędną stratę społeczną przez ograniczenie tej siły.

Najbardziej drastycznym sposobem jest podzielenie firm (firmy) mających (mającej) siłę rynkową i zintensyfikowanie w ten sposób konkurencji na danym rynku. W 1984 roku rząd USA postąpił tak z gigantem usług telekomunikacyjnych, AT&T, który został podzielony na

siedem firm, zwanych Baby Bells. Częściej jednak rząd zakazuje firmom oligopolistycznym tworzenia karteli i zmów cenowych. Może również utrzymywać niższy poziom cen na takim rynku, by były one jak najbardziej zbliżone do cen, jakie ukształtowałyby się w warunkach doskonałej konkurencji.

Osobne wyzwanie stanowi przypadek **monopolu naturalnego**, który znajdziemy w takich branżach jak elektryczność, woda, gaz i koleje. Tam istnienie wielu dostawców, z których każdy miałby własną sieć, na przykład wodociągów czy torów kolejowych, tak bardzo podniosłoby koszty, że monopol jest po prostu najbardziej efektywnym kosztowo rozwiązaniem. W takim przypadku rząd może założyć przedsiębiorstwo państwowe i zarządzać nim tak, jakby to n i e b y ł monopol. Innym wyjściem jest zezwolenie na monopol firmy prywatnej przy jednoczesnym uregulowaniu jej polityki cenowej przez zmuszenie jej do ustanowienia ceny równej kosztom na jednostkę (to inaczej **przeciętny koszt całkowity**)²³⁸.

W porównaniu z przypadkami dóbr publicznych czy efektów zewnętrznych, przypadek zawodności rynku z powodu niedoskonałej konkurencji jest bardziej kontrowersyjny

Niewielu ekonomistów kwestionowałoby tezę, że dobra publiczne czy efekty zewnętrzne są powodem zawodności rynku, choć mogliby podać w wątpliwość rzeczywisty zakres tych zjawisk. Jeśli jednak chodzi o niedoskonałą konkurencję, to przypadek ten wzbudza znacznie więcej kontrowersji.

Jak pokazałem w [rozdziale 4](#), przedstawiciele szkół schumpeterowskiej i austriackiej krytykują stan doskonałej konkurencji idealizowany przez ekonomistów neoklasycznych, mówiąc o nim w kategoriach gospodarczego zastoju, w którym nie ma innowacji. Ponieważ powab (tymczasowego) monopolu motywuje firmy do innowacji, ukrócanie monopolu czy nawet ich podział ogranicza innowacje i powoduje stagnację technologiczną. Gdy, jak mówił Schumpeter, „więcej wiatry twórczej destrukcji”, w długim okresie – twierdzą krytycy stanu doskonałej konkurencji – żaden monopol nie jest bezpieczny. General Motors, IBM, Xerox, Kodak, Microsoft, Sony, Blackberry, Nokia i wiele innych firm znalazło się niegdyś w sytuacji bliskiej monopolu na swoich rynkach i uznawano je za niezwyciężone, a jednak straciły te pozycje, a nawet zdarzało się, że lądowały na śmietniku historii, jak w przypadku Kodaka²³⁹.

To, co stanowi o zawodności rynku, zależy od teorii działania rynku

Pokazałem właśnie, że ten sam rynek zdominowany przez monopol może być przez jedne szkoły w ekonomii (schumpeterowska i austriacka) postrzegany jako jak najbardziej udany, a przez inne (neoklasyczna) – jako przypadek najbardziej skrajnej formy zawodności rynku. Monopol to być może ekstremalny przykład, ale w tej książce spotkaliśmy się już z wieloma sytuacjami, które pewne szkoły uznałyby za sukces rynkowy, natomiast inne – za przypadek zawodności rynku. Wskazywałem, dajmy na to, że ekonomiści neoklasycy chwalą wolny handel, ponieważ pozwala wszystkim krajom na maksymalizowanie dochodów, wzięwszy pod uwagę p o s i a d a n e surowce i zdolności produkcyjne. Jednak ekonomista ze szkoły rozwojowej mógłby skrytykować wolny handel za to, że powstrzymuje zacofane gospodarki przed z m i a n ą swoich zdolności produkcyjnych, a tym samym przed maksymalizacją dochodów w długim okresie.

To, co stanowi o zawodności rynku, a więc jest uzasadnieniem dla podjęcia działań przez rząd, zależy od stosowanej teorii działania rynku. Biorąc pod uwagę, że różne teorie ekonomii różnie

patrzą na to, jak funkcjonuje lub zawodzi rynek, nie możemy wydać wyważonego osądu na temat roli państwa, nie poznawszy całej gamy istotnych teorii ekonomicznych. Wniosek ten jeszcze wzmacnia argument o potrzebie pluralistycznego podejścia do ekonomii, który przedstawiłem w [rozdziale 4](#).

Zawodność rządu

Fakt, że rynek zawodzi – jak słusznie zauważają niektórzy ekonomiści wolnorynkowi – niekoniecznie oznacza, że nasza sytuacja poprawi się dzięki interwencji rządu. Ekonomiści ci, jak Anne Krueger, James Buchanan i Alan Peacock oraz ich uczniowie, krytykują argument o zawodności rynku za zakładanie z góry, że państwo jest współczesną reinkarnacją platońskiego „króla-filozofa” – życzliwego, wszechwiedzącego i wszechmocnego. Wskazują, że w prawdziwym świecie rządu odbiegają od tego ideału i czasem nie mogą – lub, co gorsza, nie chcą – korygować zawodności rynku. Zgodnie z tym tokiem myślenia znanym jako argument o zawodności rządu, a czasem jako teoria wyboru publicznego, koszty zawodności rządu zazwyczaj przewyższają koszty zawodności rynku. Dlatego zazwyczaj lepiej zaakceptować zawodzący rynek niż pozwolić, by zainterweniował rząd i narobił jeszcze większego bałaganu.

Dyktatorzy, politycy, biurokraci i grupy interesu. Rząd, a raczej ci, którzy go kontrolują, czasem wręcz n i e c h c ą wdrażać „dobrej” polityki, choć mogliby to robić

Rząd czasem n i e c h c e wdrażać „dobrej” polityki, choć mógłby – dlatego niektórzy nazywają go zawodnym. W niektórych przypadkach rząd jest kontrolowany przez dyktatora, którego nie interesuje dobro obywateli, ale osobiste wzbogacenie się. Klasyczne przykłady takich postaci to Mobutu Sese Seko (Zair, 1965–1997) i Ferdinand Marcos (Filipiny, 1965–1986). Takie „drapieżne” państwa – a raczej panowie, którzy sprawują nad nimi kontrolę – eksploatują gospodarkę podatkami i przekupstwem, co w długim okresie ma katastrofalne skutki.

W demokracji rząd kontrolują politycy, których głównym celem nie jest interes publiczny, lecz zdobycie i utrzymanie władzy. Konsekwentnie realizują oni politykę maksymalizującą ich szanse w wyborach – na przykład podnoszą wydatki publiczne, nie zwiększając jednocześnie dochodów. W systemach wyborczych opartych na okręgach wyborczych, a nie na listach partyjnych, politycy próbują skierować przepływy finansów publicznych w kierunku rozwoju własnych okręgów, nawet jeśli z ogólnokrajowego punktu widzenia oznacza to marnotrawstwo. To dlatego na przykład wiele państw ma więcej lotnisk i stadionów, niż jest im naprawdę potrzebne.

Nawet jeśli politycy zdołają wybrać odpowiednią politykę, to może ona nie zostać dobrze wdrożona, bo zarządzający biurokraci mają własne plany i tak nakreślą rozwiązania, by służyły one im samym, a nie elektoratowi – rozdmuchując budżety swoich departamentów, minimalizując własny wysiłek, ograniczając współpracę z innymi departamentami, by bronić własnej „działki” i tak dalej. Jest to znane jako teoria biurokracji jako grupy dążącej do zaspokojenia własnych interesów. Gdybyś chciał zobaczyć, jak to działa, polecam klasyczny film BBC *Tak, panie ministrze* oraz jego sequel, *Tak, panie premierze*, z legendarnym aktorem z RPA, Nigelem Hawthorne’em (znanym z *Szaleństw króla Jerzego*) w roli gładkiego w obyciu, przebiegłego bonza, sir Humphreya Appleby’ego.

Jest wreszcie nie mniej ważna sprawa lobbingu grup interesów. Bankierzy lobują za bardziej pobłażliwymi regulacjami finansowymi, przemysłowcy – za silniejszą ochroną handlu; związki

zawodowe domagają się wyższych płac minimalnych niezależnie od konsekwencji dla stabilności finansowej kraju, cen konsumenckich czy bezrobocia. Czasem takie grupy interesu nie tylko po prostu lobbują, lecz także skutecznie przejmują agendy rządowe, które powinny regulować ich sprawy – jest to znane jako zawłaszczanie regulacji. Na przykład – odzwierciedla to siłę amerykańskiej branży finansowej – w ciągu ostatnich dwudziestu dwóch lat (od pierwszej kadencji Ronalda Reagana, 1981–1985, po pierwszą Baracka Obamy, 2009–2013), sześć z dziesięciu osób zasiadających w fotelu sekretarza skarbu USA (łącznie na stanowisku spędziły dwadzieścia jeden i pół roku) pracowało uprzednio w branży finansowej²⁴⁰. Dwóch – Robert Rubin i Hank Paulson – nawet dla jednej firmy, Goldman Sachs.

We wszystkich tych teoriach chodzi o to, że rząd kontrolują lub wpływają na niego jednostki nieróżniące się od innych – egoiści. Naiwnością, jeśli nie ułudą, jest oczekiwanie, że interes publiczny będzie dla nich ważniejszy niż własny.

Rząd może nie być w stanie zaradzić zawodności rynku, nawet jeśli chce, z powodu asymetrycznej informacji i ograniczeń zasobów

Oprócz kwestionowania motywów rządu czy raczej tych, którzy go kontrolują, argument o zawodności rządu opiera się na wątpliwości, czy rząd jest w ogóle zdolny zaradzić zawodności rynku, nawet w tych mało prawdopodobnych przypadkach, gdy szczerze pragnie poprawić dobrobyt społeczeństwa.

Polityka rządu może się nie powieść ze względu na asymetrię informacji. Przypomnę – oznacza to, że jedna strona interakcji może wiedzieć więcej niż druga na temat jakiejś działalności, którą prowadzi. Na przykład rząd może kontynuować wobec jakiejś branży politykę wsparcia branż raczkujących, bo jej lobbyści twierdzą, że nie udało jej się „dojrzeć” ze względu na brak szczęścia, a nie brak wysiłku na rzecz podniesienia produktywności. Nawet jeśli rząd przewyciężył problem niedoboru informacji i jakimś cudem zaplanował dobrą politykę, to, zwłaszcza w biednych krajach, może mu brakować zasobów ludzkich i finansowych, by odpowiednio ją wdrożyć.

Odpolitycznienie. Pozbyć się polityki z rynków

Gdy zamiary i zdolności rządu są podejrzone – podkreślają zwolennicy argumentu o zawodności rynku – to zgoda na jego interwencję w imię korekty zawodności rynku może w rzeczywistości pogorszyć sprawę. Wniosek: rynki zawodzą, ale rządy prawie zawsze zawodzą jeszcze bardziej.

Proponowane rozwiązanie to pozbyć się polityki z rynków, a mówiąc inaczej, w bardziej skomplikowanych słowach, **odpolitycznić gospodarkę**. Zgodnie z tym tokiem myślenia, aby to osiągnąć, rząd należy skurczyć do minimum przez obcięcie jego wydatków (a zatem podatków), deregulację rynków i prywatyzację przedsiębiorstw państwowych. W kilku obszarach, w których wciąż potrzebujemy rządu, takich jak zapewnienie stabilności monetarnej czy regulacja naturalnych monopolii, proces kształtowania polityki powinien być od niej odgradzony przez ustanowienie niezależności politycznej agend rządowych zajmujących się tymi sprawami. Niezależny bank centralny i niezależne urzędy regulujące naturalne monopole (takie jak gaz czy telekomunikacja) to najczęściej podawane przykłady.

RZĄD I POLITYKA

Do zawodności rządu trzeba podejść poważnie, ale z dystansem

Przypadki zawodności rządu zdarzają się naprawdę i trzeba je traktować poważnie. Argument

o zawodności rządu przysłużył się lepszemu rozumieniu przez nas gospodarki, przypominając nam, że w prawdziwym życiu rządy nie są tak doskonałe, jak w podręcznikach. Z wyjątkiem „drapieżnego państwa”, które tak naprawdę zdarza się rzadko, wszędzie wokół widzimy wspomniane wyżej przykłady zawodności rządu. Gdy się nad tym zastanowić, jeśli miałyby to być prawda, to byłby naprawdę cud, gdyby na świecie znalazł się jakiś godziwy rząd. W rzeczywistości wiele z nich funkcjonuje jednak całkiem nieźle, a niektóre nawet wybitnie dobrze.

Jednym z powodów jest oczywiście to, że politycy, biurokraci i grupy interesu nie są tak egoistyczne, jak przedstawiają to zwolennicy poglądu o zawodności rządu. W prawdziwym życiu wielu polityków dąży do realizacji interesów narodowych, a nie do zwiększania swoich szans w wyborach; wielu urzędników pracuje w poczuciu ducha służby publicznej, a nie myśli o wygodnym życiu; wiele grup interesu poświęca część swoich celów na rzecz dobra publicznego. Poza tym są sposoby kontroli egoistycznych zachowań ludzi w życiu publicznym, od promocji etyki służby publicznej po wprowadzanie praw dotyczących łapówek i innych praktyk korupcyjnych (jak na przykład nepotyzm w polityce zatrudnienia). To prawda, że da się obchodzić czy nawet naginać te zasady – i dochodzi do tego, zgodnie z argumentem o zawodności rządu. Ale fakt, że te zasady nie są doskonałe, nie oznacza, że wcale nie działają. Niezależnie od ich wad, w dużej mierze właśnie dzięki nim mamy dzisiaj takie standardy w życiu publicznym, jakie mamy²⁴¹.

Postulat odpolitycznienia jest antydemokratyczny

Biorąc pod uwagę możliwość zawodności rządu, odpolitycznienie gospodarki przez wycofanie z niej państwa i nadanie politycznej niezależności jego najważniejszym agendum, takim jak bank centralny, może wydawać się doskonałym pomysłem. Czym jednak jest ta „polityka”, której wpływ poleca się nam ukrócić? W krajach demokratycznych to wpływ obywateli. Rynki działają według zasady „jeden dolar – jeden głos”, natomiast polityka demokratyczna kieruje się zasadą „jedna osoba – jeden głos”. Z tego względu postulat większego odpolitycznienia gospodarki w państwie demokratycznym jest w ostateczności projektem antydemokratycznym dążącym do obdarzenia większą władzą zarządzania społeczeństwem tych, którzy mają więcej pieniędzy.

Nie ma jednego „naukowego” sposobu na wyznaczenie granicy między rynkiem a polityką

Argument o zawodności rządu stwierdza, że ekonomia lub logika rynku powinna dominować nad polityką, a nawet innymi obszarami życia, takimi jak sztuka, akademia i tak dalej. Dziś ten argument jest tak bardzo rozpowszechniony, że wielu ludzi traktuje go jako coś oczywistego. Ma on jednak poważne słabości.

Po pierwsze – a jest to wniosek, który nieekonomistom może wydać się oczywisty, choć wielu ekonomistów ma problem z jego akceptacją – nie ma powodu, żeby logika rynku miała dominować nad innymi obszarami życia. Nie samym chlebem żyje człowiek.

Po drugie, argument ten opiera się na domniemanym założeniu, że istnieje jeden prawidłowy, „naukowy” sposób decydowania, co powinno należeć do domeny rynku, a który obszar ma być zarezerwowany dla polityki. Zwolennicy argumentu o zawodności rządu twierdzą na przykład, że takie rzeczy, jak prawo dotyczące płacy minimalnej czy ochrony celnej raczkujących branż to wtrącanie się logiki „politycznej” w świętą sferę logiki rynku. Istnieją jednak teorie ekonomiczne uzasadniające stosowanie takich narzędzi. Biorąc to pod uwagę, można powiedzieć, że to, co

robią ci ekonomiści, jest w ostateczności naznaczaniem innych teorii ekonomicznych jako „politycznych”, a zatem gorszych, przy jednoczesnym twierdzeniu, że ich własna teoria w jakiś sposób ma być tą słuszną, a nawet „jedyną” teorią ekonomii.

Biała Czarownica i wielkie czary – pełna depolityzacja jest niemożliwa

Gdybyśmy nawet się zgodzili, że teoria ekonomii, którą przyjmują zwolennicy argumentu o zawodności rynku, jest tą „słuszną”, to wciąż nie moglibyśmy zarysować jasnych granic między ekonomią a polityką. Same granice rynku wyznacza bowiem ostatecznie polityka, a nie teoria ekonomii – ta czy inna.

Nawet zanim zaczniemy dokonywać transakcji rynkowych, potrzebujemy (danych wprost i domyślnych) zasad dotyczących tego, czym wolno handlować na rynku, oraz – kto i jak może to robić. Wszystkie te reguły są w pewnym sensie ograniczające, dlatego żaden rynek nie jest dziewiczo „wolny”²⁴². A tych podstaw nie da się określić zgodnie z logiką ekonomiczną. Nie istnieje „naukowa” lista rzeczy, które powinny (albo nie powinny) podlegać wymianie na rynku. Ta decyzja jest polityczna.

Każde społeczeństwo wyłącza z handlu niektóre rzeczy – ludzi (niewolnictwo), ludzkie organy, pracę dzieci, broń palną, urzędy państwowe, służbę zdrowia, kwalifikacje do praktykowania zawodu lekarza, krew, certyfikaty naukowe i tak dalej. Nie ma jednak „ekonomicznego” powodu, dlaczego którejkolwiek z nich nie powinno się sprzedawać czy kupować na rynku. Wszystkie zresztą w różnych miejscach i okresach były przedmiotami prawomocnych transakcji rynkowych.

Z drugiej strony pewne rzeczy uczyniliśmy przedmiotami transakcji rynkowych, choć wcześniej nimi nie były. Przed prawnym usankcjonowaniem w XVIII i XIX wieku patentów, praw autorskich i znaków handlowych nie sprzedawano i nie kupowano na rynkach „idei” (własności intelektualnej). Dziś kupujemy i sprzedajemy prawa do zanieczyszczeń („handel emisjami dwutlenku węgla”) albo zakłady co do krajowych zmiennych ekonomicznych (jak na przykład derywaty oparte na indeksie giełdowym albo stopie inflacji), a przecież te rzeczy jeszcze jedno czy dwa pokolenia wstecz w ogóle nie istniały.

Rząd ustanawia również podstawowe zasady w odniesieniu do tego, co mogą, a czego nie mogą robić aktorzy gospodarczy nawet w obszarze rynku. Fałszywa reklama, sprzedaż w oparciu o mylące informacje, wykorzystywanie poufnych danych w handlu papierami wartościowymi²⁴³ i podobne praktyki są zakazane. Regulacje dotyczące płacy minimalnej, zasad higieny i bezpieczeństwa pracy oraz czasu pracy wyznaczają reguły traktowania pracowników przez firmy. Standardy emisji i kwoty emisji dwutlenku węgla oraz ograniczenia dotyczące hałasu regulują sposób, w jaki firmy prowadzą produkcję. I tak dalej.

Polityka tworzy więc, kształtuje i zmienia rynki jeszcze przed pierwszą transakcją. Jest jak „wielkie czary”, które istniały przed nastaniem świata, znane Aslanowi (Lwowi), ale nie Białej Czarownicy z książki autorstwa C. S. Lewisa, *Lew, czarownica i stara szafa*.

CO ROBIĄ RZĄDY

W dzisiejszych czasach rząd wytwarza wielki zakres dóbr i usług – to obrona, prawo i porządek, infrastruktura, edukacja, badania naukowe, zdrowie, emerytury, zasiłki dla bezrobotnych, opieka nad dziećmi, opieka nad starszymi, wsparcie finansowe dla biednych i usług kultury (na przykład utrzymanie muzeów i państwowych pomników czy subsydia dla krajowego przemysłu filmowego). Lista ciągnie się bez końca. Większość rządów posiada również przedsiębiorstwa państwowe produkujące dobra i usługi, które w innych państwach

produkują firmy prywatne – elektryczność, ropę naftową, stal, półprzewodniki, bankowość, usługi lotnicze i tak dalej.

Aby to wszystko wyprodukować, rząd zatrudnia wielu ludzi i wydaje dużo pieniędzy na zakup nakładów produkcyjnych – od ołówków po reaktory atomowe. Pensje pracowników państwowych i nakłady materialne są finansowane z podatków i innych źródeł dochodów budżetowych. Istnieją podatki dochodowe od osób fizycznych, podatki dochodowe od osób prawnych (od dochodu firm), podatki od nieruchomości, od wartości dodanej (od sprzedaży), opodatkowane są poszczególne dobra (na przykład alkohol, benzyna) i tak dalej. Inne źródła dochodów budżetowych to dywidendy ze spółek państwowych, odsetki z aktywów finansowych posiadanych przez rząd oraz w przypadku krajów rozwijających się, transfery z bogatych państw (pomoc zagraniczna).

Rząd transferuje duże ilości pieniędzy również między poszczególnymi częściami gospodarki. Opodatkowuje jednych ludzi, a powstały z tego dochód wykorzystuje na wsparcie innych. Najważniejszy transfer zapośredniczany przez rząd to zasiłki z opieki społecznej, jednak istotne są również subsydia dla poszczególnych rodzajów działalności produkcyjnej (na przykład rolnictwa, raczkujących czy podupadających branż) i inwestycje (na przykład w R&D prowadzone przez firmy prywatne, modernizację energetyczną budynków).

Oprócz bezpośredniej produkcji, wydatków i transferów, rząd wykorzystuje czasem swą wagę, by wpłynąć na poziom aktywności w gospodarce. Jest to znane jako **polityka fiskalna**. Po prostu wydając więcej (lub mniej) albo obniżając (lub podnosząc) podatki, niezależnie od tego, na co wydaje lub co opodatkowuje, może on podgrzać (lub schłodzić) gospodarkę. Wykorzystując swój monopol na emisję pieniądza, rząd prowadzi **politykę pieniężną** za pośrednictwem banku centralnego, różnicując stopy procentowe lub zmieniając ilość pieniędzy w obiegu i wpływając w ten sposób na poziom aktywności gospodarczej.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Rozmiar rządu mierzony jego wydatkami jako częścią PKB znacznie wzrósł w ciągu ostatnich stu pięćdziesięciu lat

Do XIX wieku rządy na całym świecie były dość niewielkie, bo zajmowały się względnie niewieloma rzeczami. W 1880 roku wśród rządów, o których mamy dostępne dane, największy był francuski – jego wydatki równały się 15 procentom krajowej produkcji. W Wielkiej Brytanii i USA było to 10 procent PKB. W Szwecji – ledwie 6 procent²⁴⁴.

W ciągu półtora stulecia, wraz z wymogami współczesnej gospodarki, rządy znacznie się rozrosły. Nawet w krajach rozwijających się, które zazwyczaj mają mniejsze rządy niż kraje bogate, ich wydatki to zwykle 15–25 procent PKB²⁴⁵. W przypadku bogatych państw liczba ta wynosi 30–55 procent, a średnia to około 45 procent (dokładnie taka dla OECD w 2009 roku). Najmniejsze (30–40 procent) są, rosnąco, rządy w Korei, Szwajcarii, Australii i Japonii, największe (powyżej 55 procent), malejąco, w Danii, Finlandii, Francji, Szwecji i Belgii. W środku stawki znajdują się USA i Nowa Zelandia (powyżej 49 procent), Niemcy i Norwegia (około 45 procent) oraz Holandia i Wielka Brytania (około 50 procent)²⁴⁶.

Spora część wydatków rządu stanowią transfery, a nie konsumpcja własna czy inwestycje

Zwróćmy teraz uwagę, że spora część wydatków rządowych nie podlega konsumpcji przez rząd ani nie jest przez niego inwestowana. Wiąże się z transferem pieniędzy z jednej części

gospodarki do innej, zwłaszcza w ramach programów opieki społecznej, jak wsparcie finansowe biednych i zasiłki dla bezrobotnych. Dlatego, obliczając PKB, musisz odliczyć transfery.

Transfery w bogatych krajach to 10–25 procent PKB. Zatem na przykład rząd, którego całkowite wydatki równają się 55 procentom PKB, może tak naprawdę wydawać 30 procent PKB, jeśli dokonywane przez niego transfery sięgają 25 procent PKB.

Transfery w formie wydatków socjalnych są znacznie niższe w krajach rozwijających się, dlatego znacznie mniejsza jest tam różnica między udziałem wydatków rządowych w PKB a udziałem PKB wyprodukowanego przez rząd. Według danych Banku Światowego wydatki socjalne w większości krajów rozwijających się wynoszą od praktycznie zera (Paragwaj, Filipiny) do 4–5 procent PKB (na przykład Mauritius, Etiopia).

Chociaż wskaźnik udziału wydatków w PKB sprawia, że rząd wydaje się większy niż w rzeczywistości, wciąż często korzysta się z niego jako wskazówki, jak istotny jest rząd w gospodarce danego kraju. Można to uzasadnić: jeśli coś jest transferem, n i e znaczy to, że nie ma skutków. Dobrze wiemy, że – pozytywnie czy negatywnie – programy wydatków socjalnych wpływają na postawy i zachowania osób, jeśli chodzi o podejście do oszczędności, emerytury i pracy. Mogą nawet zachęcać do podejmowania większego ryzyka, jeśli chodzi o wybór kariery, działalność przedsiębiorczą i gotowość do zmiany zawodu, gdy oferują „siatkę bezpieczeństwa” – jedno ze słynnych haseł Szwedzkiej Partii Socjaldemokratycznej brzmi „Bezpieczni ludzie się nie boją”.

Wpływu rządu nie da się w pełni uchwycić w liczbach

Nie ma takiego obszaru ludzkiego życia, w którym liczby mogłyby w pełni odzwierciedlić rzeczywistość. Zawsze istnieją aspekty trudne do skwantyfikowania, a wszelkie liczby powstają na bazie konkretnych teorii, z definicji skupiających się na jednych aspektach rzeczywistości, pomijając inne, łącznie z tymi policzalnymi (przypominam wyłączenie z konstrukcji PKB prac domowych).

Jednak problem ten jest poważniejszy w odniesieniu do rządu. Rząd to aktor o unikalnej sile ustanawiania zasad ograniczających i stanowiących środek przymusu wobec innych. Niezależnie od rozmiaru budżetu i liczby przedsiębiorstw państwowych może on wywrzeć silny wpływ na resztę gospodarki.

To nie jest żadna ezoteryczna, teoretyczna zabawa. Do lat 80. XX wieku wielu ludzi sądziło, że gospodarki azjatyckiego cudu, jak Japonia, Tajwan czy Korea, były modelowymi przykładami stosowania polityki wolnorynkowej, miały bowiem małe rządy (według miary ich budżetów). Choć były niewielkie, nie oznacza to, że kierowały się leseferyzmem. W okresie „cudu” bardzo silnie wpływały one na ewolucję swoich gospodarek przez planowanie, regulację i inne bezpośrednie środki. Patrząc tylko na liczby dotyczące budżetu, ludzie poważnie pomylili się co do prawdziwej natury i znaczenia rządów w tych krajach.

WNIOSKI: EKONOMIA TO ARGUMENT POLITYCZNY

Przed wyborami prezydenckimi w USA w 2000 roku „Financial Times” opublikował wyniki ankiety. Respondentów proszono nie tylko o to, by wskazali „swojego” kandydata, lecz także by wyjaśnili, dlaczego nie popierają tego drugiego – najczęściej podawaną przyczyną, zarówno wśród wyborców Busha, jak i Gore’a, było, że pretendent na stanowisko prezydenta jest „zbyt upolityczniony”.

Czy ci Amerykanie na poważnie odpowiadali, że chcą wybrać na najważniejsze polityczne

stanowisko na świecie kogoś, kto nie byłby zbyt dobry w polityce? Pewnie że nie. Mówili tak, bo „polityka” stała się brzydkim słowem, bo nazywanie polityka „upolitycznionym” stało się skutecznym narzędziem jego dyskredytacji.

Nie tylko Amerykanie tak mają. Istnieją młode demokracje, w których polityka powoduje tyle namiętności, że wybory wywołują bunty, w których czasem giną ludzie. Jednak w wielu innych krajach wciąż słyszymy o najniższej w historii frekwencji wyborczej. Wszędzie dookoła spada członkostwo w partiach politycznych. Od zawodnika krykieta, Imrana Khana, w Pakistanie po Beppe Grillo, włoskiego komika, wielu polityków zawdzięcza swą pozycję właśnie temu, że nie są – jakby to ująć... – politykami.

Rosnący brak zaufania do polityki to po części wina samych polityków. Na całym świecie bardzo się postarali, żeby się zdyskredytować, a mistrzem w tej sztuce jest Włoch, Silvio Berlusconi. Jednak postawę tę silnie wypromowała również ekonomia wolnorynkowa. Ekonomiści wolnorynkowi, a dokładniej zwolennicy argumentu o zawodności rządu, przekonują resztę świata, łącznie z wieloma politykami i biurokratami, że nie możemy wierzyć, iż rządzący kierują się publicznym interesem. Dlatego – mówią nam – im mniej robi rząd, tym jest lepszy. Nawet w obszarach, w których rząd stanowi „konieczne zło”, należy go ograniczać, wprowadzając surowe zasady – by politycy nie mogli kombinować. Ten brak zaufania do polityki pomógł z kolei spopularyzować ekonomię wolnorynkową, postulującą zminimalizowanie wpływu polityki na gospodarkę.

Pogląd ten, jak wyjaśniłem w tym rozdziale, opiera się jednak na bardzo dyskusyjnych teoriach. Nie jest również wsparty dowodami. Jak pokazałem w tej książce, właściwie wszystkie historie sukcesu gospodarczego – nawet jeśli nie były zaaranżowane przez państwo – zostały ułatwione przez działania rządu.

Przykłady udanych interwencji rządów nie oznaczają oczywiście, że zawsze im więcej rządu, tym lepiej. W prawdziwym życiu rządy może nie są Lewiatanem z teorii libertarian, ale nie są też współczesnymi reinkarnacjami platońskiego króla-filozofa. Istnieje wiele rządów, które wyrządziły szkody w gospodarce, czasem katastrofalne. Faktem jest jednak, że państwo to wciąż najsilniejsza technologia organizacji, jaką wynalazł gatunek ludzki, dlatego bardzo trudno osiągnąć bez niego wielkie zmiany gospodarcze (i społeczne).

LEKTURY UZUPEŁNIAJĄCE

K. Basu, *A Prelude to Political Economy*, Oxford University Press, Oxford 2000.

J. Buchanan, *Limits of Liberty: Between Anarchy and Leviathan*, University of Chicago Press, Chicago 1975.

H.-J. Chang, R. Rowthorn (red.), *The Role of the State in Economic Change*, Clarendon Press, Oxford 1995.

P. Evans, *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton University Press, Princeton 1995.

J. Harriss, *Depoliticizing Development: The World Bank and Social Capital*, Anthem, London 2002.

C. Hay, *Why We Hate Politics*, Polity, Cambridge 2007.

F. von Hayek, *Droga do zniewolenia*, tłum. K. Gurba i in., Arcana, Kraków 1996.

P. Lindert, *Growing Public: Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century*, Cambridge University Press, Cambridge 2004.

M. Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*, Anthem Press, London 2013.

WSZELAKIE DOBRA W WIELKIEJ OBFITOŚCI WYMIAR MIĘDZYNARODOWY

HANDEL MIĘDZYNARODOWY

„Niebieskie Cesarstwo posiada wszelakie dobra w wielkiej obfитоści”

W 1792 roku brytyjski król Jerzy III posłał do Chin swojego posła hrabiego Macartneya. Miał on przekonać chińskiego cesarza Qianlonga, by pozwolił Wielkiej Brytanii prowadzić wolny handel na całym obszarze Chin, a nie tylko za pośrednictwem Kantonu (Guangzhou), który wówczas był jedynym portem otwartym dla obcokrajowców. W tamtym czasie Wielka Brytania miała w handlu z Chinami duży deficyt (nic nowego), w dużej mierze z powodu nowo powstałej mody na herbatę. Brytyjczycy pomyśleli, że może udałoby im się zmniejszyć tę różnicę, gdyby mogli bardziej swobodnie handlować.

Misja zakończyła się kompletną klęską. Qianlong odesłał Macartneya z listem do Jerzego, w którym pisał, że Niebieskie Cesarstwo nie widzi potrzeby intensyfikacji handlu z Wielką Brytanią. Przypomniawszy królowi, że Chiny zezwoliły europejskim narodom na handel w Kantonie jedynie „w geście przysługi”, bo „produkowane przez Niebieskie Cesarstwo herbata, jedwab i porcelana są europejskim narodom niezbędnie potrzebne”. Qianlong zadeklarował też, że „Niebieskie Cesarstwo posiada wszelakie dobra w wielkiej obfитоści, wszystko w jego granicach. Dlatego nie ma potrzeby importu wyrobów zagranicznych barbarzyńców”²⁴⁷.

Wielka Brytania nie dostała zgody nawet na to, by p r ó b o w a ć przekonać chińskich klientów do kupowania większej ilości brytyjskich wyrobów, więc uciekła się do nasilenia eksportu opium z Indii. Rozpowszechnienie się na skutek tego uzależnienia od opium zaalarmowało chiński rząd, który w 1799 roku zakazał handlu tym towarem. Zakaz nie działał, więc w 1838 roku cesarz Daoguang, wnuk Qianlonga, mianował Lin Zexu nowym „komisarzem do spraw narkotyków”, by ten wszczął zdecydowane działania przeciwko przemytowi opium. W reakcji na to Brytyjczycy w 1840 roku rozpoczęli wojnę opiumową, w której Chiny zostały zmiażdżone. W kończącym wojnę traktacie nankińskim z 1842 roku zwycięzca wymusił na nich wolny handel, łącznie z handlem opium. Następane stulecie było dla Chin czasem inwazji z zewnątrz, wojny domowej i upokorzenia.

David Ricardo stawia czoła chińskiemu cesarzowi i Adamowi Smithowi. Przewaga komparatywna kontra przewaga absolutna

Ludzie nierzadko naigrywają się z tego, co Qianlong myślał o międzynarodowej wymianie. Oto zacofany despota po prostu nie rozumiał, że handel międzynarodowy jest czymś dobrym, a Chiny w końcu w niesławie przyjęły politykę wolnego handlu. A jednak właśnie jego pogląd był zgodny z przekonaniem dominującym wówczas wśród europejskich ekonomistów, łącznie z samym Adamem Smithem. Pogląd ten znany jest jako teoria przewagi absolutnej – kraj nie ma potrzeby handlowania z innymi krajami, jeśli sam potrafi wyprodukować wszystko taniej niż

potencjalny partner w wymianie. Na zdrowy rozum – rzeczywiście, po co w takiej sytuacji angażować się w handel?

A jednak według teorii przewagi komparatywnej, opracowanej przez Davida Ricardo (por. [rozdział 4](#)) – powinien. Zgodnie z nią kraj może skorzystać z handlu międzynarodowego z innym krajem nawet wtedy, gdy w s z y s t k o potrafi wyprodukować taniej, tak jak Chiny pod koniec XVIII wieku w porównaniu z Wielką Brytanią (przynajmniej według Qinalonga). Potrzeba tylko, by specjalizował się w czymś, w czym jego przewaga jest n a j w i ę k s z a. Gdy jakieś państwo jest generalnie słabe w produkcji, może skorzystać na handlu, jeśli wyspecjalizuje się w rzeczach, w których jest n a j m n i e j słabe. Handel międzynarodowy przynosi korzyści wszystkim państwom w nim uczestniczącym.

Logika teorii przewagi komparatywnej jest niepodważalna

Od czasu gdy Ricardo na początku XIX wieku wymyślił teorię przewagi komparatywnej, służy ona jako silny argument na rzecz wolnego handlu i jego liberalizacji, czyli redukcji wprowadzanych przez rządy barier dla wymiany.

Logika tej teorii jest niepodważalna – dopóki zgadzamy się z leżącymi u jej podstaw założeniami. Gdy je zakwestionujemy, słuszność teorii zostanie znacznie ograniczona. Pozwolę sobie to wyjaśnić, skupiając się na dwóch głównych założeniach teorii przewagi komparatywnej w wersji Heckschera–Olina–Samuelsona (odtąd: HOS), z którą spotkaliśmy się już w [rozdziale 4](#), gdy mówiliśmy, że współcześnie jest ona jednym z podstawowych uzasadnień wolnego handlu²⁴⁸.

Zakładając, że wszystkie kraje mają takie same zdolności, HOS w strukturalny sposób wyklucza najważniejszą formę korzystnego protekcjonizmu

Najważniejsze założenie HOS mówi, że wszystkie kraje mają równe zdolności produkcyjne, czyli że mogą stosować dowolne technologie²⁴⁹. Jeśli jakiś kraj specjalizuje się w produkcji tej, a nie innej rzeczy, to dlatego, że ten akurat produkt wytwarza się przy pomocy technologii, która odpowiada wyposażeniu danego kraju w relatywnie obfity czynnik produkcji – to znaczy zgodnie z zasobami kapitału i pracy. Nie jest możliwe, żeby technologia była dla tego kraju zbyt trudna (przypomnij sobie przykład BMW i Gwatemali z [rozdziału 4](#)).

To zupełnie nierealistyczne założenie *a priori* wyklucza istnienie najważniejszej formy korzystnego protekcjonizmu, a mianowicie ochrony branż raczkujących, której kluczową rolę w rozwoju bogatych dziś krajów omówiliśmy szczegółowo w tej książce.

HOS przesadza z optymizmem w odniesieniu do liberalizacji handlu, bo zakłada, że kapitał i pracę można zrestrukturyzować bez kosztów na użytek dowolnej branży

W HOS nie tylko wolny handel jest dobry dla kraju, lecz także droga w jego kierunku w krajach, które wcześniej go nie praktykowały, przebiega bez ofiar. Gdy ograniczy się na przykład cła na stal, to jej konsumenci (na przykład producenci samochodów wykorzystujący stalowe płyty i ich konsumenci) od razu na tym korzystają, bo mogą ją importować mniejszym kosztem. W krótkim okresie zaszkodzi to producentom (kapitalistom i robotnikom) krajowego przemysłu hutniczego, ponieważ firmy stracą pieniądze z powodu tańszego importu, robotnicy zaś stracą prace. Wkrótce jednak nawet oni odniosą korzyści. Stanie się tak dlatego, że rodzaje działalności bliższe przewadze komparatywnej kraju – weźmy na przykład produkcję mikroprocesorów czy bankowość inwestycyjną – przyniosą teraz względnie więcej zysków, a zatem rozrosną się. Branże rozwijające się przyjmą zarówno kapitał, jak i siłę roboczą, uprzednio

zaangażowane w hutnictwie, a dzięki swojej wyższej produktywności będą mogły wypłacać odpowiednio większe zyski i pensje. Na samym końcu skorzystają więc wszyscy.

W rzeczywistości jednak większość kapitalistów i robotników z branży, która straciła ochronę, nie podniesie się. Czynniki produkcji – kapitał i praca – często mają charakter stały, jeśli chodzi o cechy fizyczne. Niewiele jest maszyn do „użytku ogólnego” czy pracowników o „kwalifikacjach ogólnych”, których można zatrudniać w różnych branżach. Wielkiego pieca z upadłej firmy hutniczej nie da się po prostu zmienić w maszynę produkującą mikroprocesory, a więc trzeba będzie go sprzedać na złom. Jeśli chodzi o pracowników – jak wielu znasz hutników, którzy przekwalifikowali się na branżę półprzewodników, czy, co chyba jeszcze mniej prawdopodobnie, bankowość inwestycyjną? (Przypominam przykłady z filmów *Roger i ja* oraz *Goło i wesolo* z [rozdziału 9](#)).

HOS dlatego tak pozytywnie przedstawia ideę liberalizacji handlu, ponieważ zakłada, że kapitał i praca są zawsze takie same (fachowo mówiąc, „homogeniczne”), a więc łatwo da się je przerzucić na inny rodzaj działalności (w języku fachowym znane jest to jako założenie o **doskonałej mobilności czynników produkcji**)²⁵⁰.

Nawet zastosowanie zasady kompensacji nie zmienia faktu, że wielu ludzi cierpi z powodu liberalizacji handlu

Nawet jeśli wolnorynkowi ekonomiści przyznają, że liberalizacja handlu może tworzyć grupy przegranych, to uzasadniają ją, powołując się na „zasadę kompensacji” (por. [rozdział 4](#)). Twierdzą, że skoro liberalizacja sprawi, że cały kraj będzie się miał lepiej, to przegrani w tym procesie otrzymają pełną rekompensatę, a zwycięzcom przypadnie jeszcze dodatkowy dochód.

Jak wcześniej wspominałem, problem polega na tym, że do kompensacji zazwyczaj nie dochodzi. W bogatych krajach jest ona częściowa i tylko częściowa, dzięki państwu socjalnemu zapewniającemu ubezpieczenie od bezrobocia i dostęp do podstawowych usług społecznych, takich jak edukacja i służba zdrowia (to ostatnie – z wyjątkiem USA). Jednak w większości krajów rozwijających się państwo socjalne jest bardzo słabe i ma ograniczony zasięg, więc kompensacja, jeśli w ogóle ma miejsce, jest minimalna.

Powoływanie się na kompensację, której nie ma, przy uzasadnianiu polityki, która niektórym ludziom wyrządzi krzywdę, jak na przykład liberalizacja handlu, jest równoznaczne z wymaganiem od niektórych poświęcenia „na rzecz dobra wspólnego” – żądaniem wysuwanym niegdyś przez rządy krajów socjalistycznych, tak bardzo krytykowanych przez ekonomistów wolnorynkowych.

Handel międzynarodowy jest kluczowy, zwłaszcza w przypadku krajów rozwijających się, ale to nie znaczy, że wolny handel jest najlepszy

Gdy ekonomiści wolnorynkowi słyszą, że ktoś krytykuje wolny handel, oskarżają tę osobę, że jest „przeciwnikiem handlu”. Jednak krytyka wolnego handlu **n i e j e s t** jednoznaczna ze sprzeciwianiem się handlowi. Oprócz korzyści ze specjalizacji, wysławianych w teorii przewagi komparatywnej, handel międzynarodowy może przynieść jeszcze wiele innych pozytywnych skutków. Zapewnia większy rynek, więc pozwala na obniżenie kosztów produkcji, bo zwiększenie ilości zazwyczaj wiąże się ze spadkiem kosztów (zjawisko znane jako **korzyści skali**). Jest to szczególnie ważne w przypadku mniejszych gospodarek, które gdyby nie mogły one docierać do większych rynków dzięki handlowi, wszystko musiałyby produkować dużym kosztem. Nasilając konkurencję, handel międzynarodowy może zmusić producentów do działania

w sposób bardziej efektywny, o ile nie są to firmy z krajów rozwijających się, które zostają zdmuchnięte przez zdecydowanie lepsze firmy zagraniczne. Może też wspomagać innowacyjność, gdyż otwiera producentów na nowe idee (na przykład technologie, wzory, nowe praktyki menadżerskie).

Handel międzynarodowy jest szczególnie ważny w przypadku krajów rozwijających się. Aby podnosić swoje zdolności produkcyjne, a więc rozwijać swoje gospodarki, muszą one zdobywać lepsze technologie. Teoretycznie same mogą je wynajdować, ale ile nowych technologii mogą samodzielnie wymyślić względnie zacofane państwa? Może jedną, jak vinalon północnych Koreańczyków, o którym wspominałem w [rozdziale 7](#). A może żadnej. Szaleństwem byłoby więc w przypadku tych krajów nieskorzystanie z wszystkich tych technologii, które mogą importować, czy to w formie maszyn, czy licencji technologicznych (tzn. kupowania pozwolenia na korzystanie z czyjejs opatentowanej technologii), czy doradztwa technologicznego. Jeśli jednak kraj rozwijający się chce importować technologie, to musi eksportować i zarabiać w „twardych walutach” (powszechnie akceptowanych, takich jak dolar amerykański czy euro), bo nikt nie przyjmie zapłaty w ich własnych walutach. Handel międzynarodowy ma więc fundamentalne znaczenie dla rozwoju gospodarczego.

Nie ma powodu, by podważać jego sens. Nie oznacza to jednak, że najlepszą jego formą jest wolny handel, zwłaszcza (choć nie tylko) dla krajów rozwijających się. Jak pokazałem w poprzednich rozdziałach, gdy kraje rozwijające wchodzą w wolny handel międzynarodowy, spadają ich szanse na rozwój zdolności produkcyjnych. Nigdy nie powinno się łączyć argumentu o fundamentalnym znaczeniu handlu międzynarodowego z argumentem o wolnym handlu jako najlepszej formie wymiany międzynarodowej.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Jak ważny jest handel międzynarodowy dla poszczególnych krajów i jak jego znaczenie ostatnio wzrosło

Na początku lat 60. XX wieku handel międzynarodowy, definiowany jako średnia eksportu i importu dóbr i usług, stanowił około 12 procent światowego PKB (średnia dla okresu 1960–1964). Dzięki temu, że rósł znacznie szybciej niż globalny PKB, teraz stopa ta wynosi 29 procent (średnia dla okresu 2007–2011)²⁵¹.

Choć udział handlu w PKB kraju w ciągu ostatnich pięćdziesięciu lat wzrósł niemal wszędzie, to istnieją w tym względzie znaczące różnice między państwami.

Przysłuchując się amerykańskim mediom w ostatnich trzydziestu latach, można by odnieść wrażenie, że USA cierpi wyłącznie z powodu negatywnych skutków handlu międzynarodowego – najpierw z Japonią, teraz z Chinami. Jednak import stanowił ledwie 17 procent PKB USA (średnia w latach 2007–2011), podczas gdy eksport – 13 procent. Uśredniając relacje eksport–PKB oraz import–PKB, uzyskasz **stopę zależności eksportowej** w wysokości 15 procent. Jest ona znacznie poniżej wspomnianej średniej światowej wynoszącej 29 procent. USA są wręcz jednym z najmniej zależnych od handlu krajów świata.

Jedyną większą gospodarką ze stopą zależności eksportowej niższą niż USA jest Brazylia (12 procent). Co ciekawe, Japonia – w powszechnym mniemaniu symbol gospodarki napędzanej handlem ma taką samą stopę zależności eksportowej jak USA (15 procent). W takich samych okolicznościach (jak polityka gospodarcza), duże gospodarki zazwyczaj mniej zależą od wymiany handlowej, bo ze względu na rozmiar mogą sobie pozwolić na bardziej zdywersyfikowaną

strukturę produkcji, a jednocześnie na uzyskanie korzyści skali w większej liczbie branż.

Na drugim biegunie znajdują się małe, zorientowane na handel gospodarki, takie jak Hongkong (206 procent) i Singapur (198 procent). Handlują one dużo nie tylko ze względu na własne potrzeby, bo są małe. Specjalizują się w samym handlu międzynarodowym, importują pewne rzeczy tylko po to, by sprzedać je innym – jest to znane jako „reeksport”.

Wiele krajów jest dużo bardziej uzależnionych od handlu, niż wskazuje „globalna średnia”, natomiast niewiele jest takich, które są uzależniona w stopniu o wiele mniejszym

Biorąc pod uwagę, że handel międzynarodowy to 29 procent światowego PKB, można by sądzić, że kraje o zależności eksportowej bliskiej tej wartości mają „przeciętny” stopień zależności od handlu. Są to niektóre z większych krajów rozwiniętych, takie jak Francja i Włochy, oraz niektóre bardzo duże kraje rozwijające się, jak Indie, Indonezja i Chiny.

Stopa zależności eksportowej wielu krajów znacznie przekracza średnią (wynosi, powiedzmy, ponad 60 procent). W tej grupie znajdują się niektóre małe, bogate państwa (na przykład Holandia i Belgia), kilka krajów eksportujących ropę naftową (jak Angola i Arabia Saudyjska) oraz kraje rozwijające się, które politycznie wspierały eksport dóbr wytwarzanych (na przykład Malezja i Tajlandia).

Zmiany struktury handlu międzynarodowego. (Nadmierny) rozwój handlu usługami i dobrami wytworzonymi, zwłaszcza w krajach rozwijających się

W ciągu ostatniego półwiecza w strukturze handlu międzynarodowego zaszło kilka znaczących zmian. Pierwsza to wzrost znaczenia handlu usługami. Pod wpływem medialnej gorączki w związku z nowymi formami tego rodzaju handlu – jak zaplecza organizacyjne linii lotniczych, *software*, interpretacja badań rezonansem magnetycznym i wiele innych – zaczęto powszechnie sądzić, że w ostatnim czasie nastąpił gwałtowny rozwój tej dziedziny. Rzeczywistość jednak wyraźnie zaprzecza temu wrażeniu. Handel usługami rzeczywiście wzrósł z 17 procent na początku lat 80. (1980–1982) do około 20 procent na początku lat 90. Od tamtego czasu jednak oscyluje wokół tego poziomu²⁵².

Innym, ważniejszym, trendem jest wzrost znaczenia handlu wyrobami przemysłowymi. Według nieoficjalnego raportu ONZ udział produkcji przemysłowej w światowym handlu towarami w pierwszej połowie XX wieku wynosił 40–45 procent²⁵³. Według oficjalnych danych ONZ (baza danych ComTrade), udział ten do lat 60. wzrósł do 57–60 procent, a następnie – do 61–64 procent w latach 70. XX wieku²⁵⁴. Zbiór danych WTO, począwszy od lat 80., wskazuje kontynuację trendu, choć dokładne liczby różnią się od danych ONZ. Na początku lat 80. (średnia dla lat 1980–1982) wyroby przemysłowe stanowiły 57 procent światowego handlu towarami. Następnie stopa ta wzrosła i osiągnęła szczyt o wartości 78 procent pod koniec lat 90. (średnia dla lat 1998–2000). Od tamtego czasu spadła i aktualnie wynosi 69 procent (średnia dla lat 2009–2011)²⁵⁵.

Oznacza to, że wzrost znaczenia handlu wyrobami przemysłowymi jest o wiele bardziej znaczący – a nawet gwałtowny – niż handlu usługami. To dodatkowy dowód na to, że (przynajmniej jak do tej pory) nie żyjemy w postindustrialnej gospodarce opartej na wiedzy (por. [rozdział 7](#)).

Trzecia znacząca zmiana w strukturze handlu międzynarodowego polega na tym, że wyraźnie zwiększył się udział krajów rozwijających się w międzynarodowym handlu wyrobami

przemysłowymi z około 9 procent w połowie lat 90. do około 18 procent współcześnie²⁵⁶. Wzrost ten w dużej mierze jest spowodowany szybkim rozwojem zorientowanych na eksport branż wytwórczych w Chinach. W 1980 roku Chiny były odpowiedzialne tylko za 0,8 procent handlu wyrobami przemysłowymi na świecie, a do 2012 roku udział ten wzrósł do 16,8 procent.

BILANS PŁATNICZY

Bilans płatniczy to wykaz pokazujący, ile dany kraj ma długu i w jakich rodzajach transakcji gospodarczych z resztą świata. Tak jak w przypadku wszystkich innych wykazów finansowych, rzecz jest dosyć nudna. Jednak by zrozumieć sytuację międzynarodowej gospodarki, ważne jest, byś wiedział, co składa się na bilans płatniczy, co te elementy znaczą i jak wyglądają te liczby w rzeczywistości. Dlatego bardzo proszę, wytrzymaj ze mną kilka następujących stron.

Bilans handlowy

Wymianie dóbr i usług towarzyszą przepływy pieniężne. Gdy jakiś kraj więcej dóbr i usług importuje niż eksportuje, mówi się, że ma deficyt handlowy albo ujemny bilans płatniczy. Gdy więcej eksportuje niż importuje, to mówi się, że ma nadwyżkę handlową albo dodatni bilans płatniczy.

Bilans obrotów bieżących oraz rachunków kapitałowego i finansowego

Jak kraje radzą sobie z deficytem handlowym? Czy nie muszą znaleźć pieniędzy na zapłatę rachunków za import, które przekraczają ich zarobki z eksportu? W istocie tak właśnie jest. Mogą to robić na dwa sposoby.

Jeden to zarabianie pieniędzy w inny sposób niż przy pomocy handlu międzynarodowego (w fachowym języku statystyk bilansu płatniczego nazywa się to „dochodem”), inny to otrzymanie pieniędzy od kogoś (nazywa się to „transferami bieżącymi”). Na dochód składa się wynagrodzenie pracowników i dochód z inwestycji. Wynagrodzenie pracowników w tym kontekście oznacza zarobki ludzi pracujących dla zagranicznych jednostek, a mieszkających w kraju, jak na przykład Meksykanów dojeżdżających do pracy w USA. „Dochód z inwestycji” to dochód z finansowych inwestycji zagranicznych, na przykład dywidendy z udziałów w zagranicznych firmach znajdujących się w posiadaniu rezydentów kraju.

Na transfery bieżące składają się **przekazy zarobków**, to znaczy pieniądze przesłane przez pracowników rezydujących poza granicami kraju (więcej na ten temat później) i **pomoc zagraniczna**, czyli granty udzielone przez zagraniczne rządy.

Bilanse handlu, dochodów oraz transferów bieżących składają się na **bilans obrotów bieżących**. W tabeli poniżej zobaczysz, jak się je zestawia.

BILANS OBROTÓW BIEŻĄCYCH (wybrane składowe)

Rachunek bieżący

Handel

Towary

Usługi

Dochód

Wynagrodzenie pracowników

Dochód z inwestycji

Transfery bieżące

Przekazy zarobków

Pomoc zagraniczna

Rachunek kapitałowy i finansowy

Rachunek kapitałowy

Transfery kapitałowe

Zakup/sprzedaż aktywów niefinansowych

Rachunek finansowy

Inwestycje portfelowe

Akcje

Dług (łącznie z obligacjami i derywatami)

(Zagraniczne) inwestycje bezpośrednie

Pozostałe inwestycje (łącznie z kredytami handlowymi i pożyczkami bankowymi)

Aktywa rezerwowe

Nawet po podliczeniu handlu, dochodu i bieżących transferów kraj może nadal mieć deficyt rachunku bieżącego. W takim przypadku musi albo pożyczyć pieniądze (to znaczy zaciągnąć dług), albo sprzedać posiadane aktywa. Działania w tym obszarze są zapisywane na „rachunku kapitałowym i finansowym” (CFA), znanym raczej po prostu jako **rachunek kapitałowy**. CFA składa się – a to niespodzianka – z dwóch głównych elementów – rachunku kapitałowego i rachunku finansowego.

Rachunek kapitałowy dzieli się na transfery kapitałowe (głównie umorzenia długów przez inne kraje lub, odwrotnie, umorzenie przez dany kraj długów innych państw) oraz zakup/sprzedaż aktywów niefinansowych, na przykład sprzedaż i zakup patentów.

Na rachunek finansowy składają się głównie inwestycje portfelowe, (zagraniczne) inwestycje bezpośrednie oraz inne inwestycje i aktywa rezerwowe. **Inwestycje portfelowe** to zakup aktywów finansowych, takich jak akcje (udziały spółki) oraz długu (łącznie z obligacjami i derywatami). Bezpośrednie inwestycje zagraniczne to zakup przez jednostkę zagraniczną znaczącej (zazwyczaj od 10 procent wzwyż) części udziałów w firmie, z zamiarem zaangażowania się w zarządzanie nią²⁵⁷. Inne rodzaje inwestycji to kredyty handlowe (firmy pożyczają klientom pieniądze przez zezwolenie na późniejszą zapłatę za zakupy) i pożyczki (zwłaszcza bankowe). „Aktywa rezerwowe” to waluty zagraniczne i złoto będące w posiadaniu banku centralnego. Często mówi się o nich jako o **rezerwach walutowych**.

Rachunek bieżący oraz rachunek kapitałowy i finansowy kraju w teorii powinny w sumie dawać zero, jednak w praktyce zawsze występują „błędy i opuszczenia”, które sprawiają, że suma ta różni się od zera.

Dynamiką bilansu płatniczego mogą kierować różne czynniki w zależności od sytuacji

Zmiany na rachunku handlowym często ukierunkowują resztę bilansu płatniczego. Szybki wzrost deficytu handlowego spowodowany, na przykład, znacznym nieurodzajem zbiorów albo nagłą liberalizacją handlu na dużą skalę może sprawić, że dany kraj kumuluje długi zagraniczne i sprzedaje aktywa. Wytworzenie się dużej nadwyżki handlowej, na przykład z powodu nagłego wzrostu popytu na eksport głównego minerału, może pozwolić danemu krajowi na wykup aktywów z zagranicy, co spowoduje deficyt na rachunku kapitałowym. Zdarzają się jednak również sytuacje, gdy elementy niehandlowe nadają kierunek zmianom innych elementów składowych bilansu płatniczego.

Czasem na dynamikę tego bilansu może wpłynąć wzrost transferów bieżących. Przekazy zarobków do kraju mogą nagle wzrosnąć, bo (na przykład) kraj ten wstąpił do UE i wielu jego mieszkańców wyjechało do pracy do Niemiec. Jakies państwo może doświadczyć nagłego wzrostu pomocy zagranicznej, bo nagle stało się ważne dla wojny z terroryzmem – weźmy Pakistan czy Dżibuti. Powstały na skutek tego wzrost dostępności waluty zagranicznej pozwoli temu krajowi importować więcej dóbr i usług, co pogorszy jego bilans handlowy (to znaczy obniży się nadwyżka albo powiększy się deficyt handlowy), choć bilans rachunku bieżącego może się poprawić.

Czasem dynamikę tę określa rachunek kapitałowy. Jakiś kraj może nagle doświadczyć szybkiego wzrostu napływu inwestycji portfelowych, bo stanie się „modnym” miejscem dla inwestycji, na przykład dzięki temu, że niedawno wybrano tam probiznesowo nastawionego prezydenta, który obiecuje wiele reform. Albo może doświadczyć wzrostu zagranicznych inwestycji bezpośrednich, bo – na przykład – odnaleziono tam duże złoża ropy naftowej. Gdy jednak tak się dzieje, wzrasta popyt na walutę danego kraju, bo ludzie potrzebują jej, by kupić jego aktywa. To prowadzi do wzrostu jej wartości, co z kolei sprawia, że eksport tego kraju staje się niekonkurencyjny, a więc rośnie jego deficyt handlowy. W takim przypadku zmiany na rachunku kapitałowym są przyczyną zmian na rachunku handlowym.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Deficyty i nadwyżki handlowe w niektórych krajach sięgają około połowy PKB

W większości bogatych i średniozamożnych krajów bilanse handlowe zazwyczaj plasują się na poziomie kilku procent PKB w jedną czy w drugą stronę. Na przykład w 2010 roku nadwyżki handlowe jako procent PKB wynosiły 1,2 w Japonii, 2,6 – w Korei, 3,9 – w Chinach, 5,6 – w Niemczech i 6,5 na Węgrzech. Deficyty handlowe jako procent PKB wynosiły zaś: 1 w Brazylii, 2,1 – w Wielkiej Brytanii, 3,5 – w USA, 4 – w Ekwadorze i 4,4 w Indiach.

Jednak w wielu krajach wahania bilansów handlowych sięgają sporej części PKB. W 2010 roku nadwyżka handlowa Brunei sięgała 49 procent PKB, Kuwejtu – 34, a Luksemburga – 32 procent. Niektóre biedne kraje o niewielkich zasobach nadających się do eksportu mają bardzo duże deficyty handlowe – w 2010 roku w Lesoto sięgał on 67 procent PKB. Niedobory te stanowią też bardzo wysoki procent PKB (powyżej 40 procent) w takich krajach jak Liberia, Haiti i Kosowo²⁵⁸.

Deficyty (nadwyżki) rachunków bieżących są zazwyczaj mniejsze (większe) niż deficyty (nadwyżki) handlowe

Deficyt (nadwyżka) na rachunku bieżącym danego kraju jest zazwyczaj mniejszy (większy) niż deficyt handlowy (nadwyżka handlowa), ponieważ inne elementy na rachunku bieżącym zazwyczaj go ograniczają (powiększają).

W przypadku bogatych państw dochody z inwestycji z reguły redukują deficyty (lub połykają nadwyżki) wytworzone przez handlowy składnik rachunku bieżącego. W 2010 roku deficyt handlowy USA wynosił 3,5 procenta PKB, ale deficyt rachunku bieżącego – 3,1 procenta. We Francji wartości te wynosiły odpowiednio 2,3 i 1,6 procenta. Niemiecka nadwyżka handlowa miała w tym samym roku wartość 5,6 procenta PKB, natomiast nadwyżka rachunku bieżącego – 6,3 procenta.

W przypadku krajów rozwijających się najważniejszymi elementami redukującymi różnicę między deficytem handlowym a deficytem rachunku bieżącego są: pomoc zagraniczna i, coraz

częściej, przekazy zarobkowe, które obecnie przewyższają ją około trzykrotnie. W 2010 roku Haiti miało deficyt handlowy w wysokości 50 procent PKB, podczas gdy deficyt rachunku bieżącego tego kraju wynosił ledwie 3 procent PKB. Było to możliwe ze względu na dużą ilość transferów bieżących, takich jak pomoc zagraniczna (równowartość 27 procent PKB) i przekazy zarobków (równowartość 20 procent PKB).

Nagłe wahania przepływów finansowych mogą powodować poważne problemy

Nagły napływ dużej ilości kapitału może prowadzić do znaczącego wzrostu deficytu na rachunku bieżącym, a zwłaszcza, jak wspomniałem, na jego składniku handlowym. Jeśli kapitał wciąż napływa, to deficyt ten o równowartości, powiedzmy, około kilku procent PKB nie musi być problematyczny. Jednak przepływy te mogą nagle się zmniejszyć lub nawet zmienić kierunek: na przykład jeśli obcokrajowcy sprzedadzą swoje aktywa i wywiozą zysk, może to zepchnąć kraj w kryzys finansowy, bo aktorzy gospodarczy nagle orientują się, że posiadane przez nich aktywa są warte mniej niż ich zobowiązania.

W przypadku krajów rozwijających się, których waluty nie są akceptowane na światowym rynku, taka sytuacja prowadzi jednocześnie do kryzysu walutowego, ponieważ nie wystarcza im środków na zapłatę za import. Niedobór podaży walut zagranicznych prowadzi do **dewaluacji** waluty lokalnej, co jeszcze pogłębia kryzys finansowy, bo obciążenie zagranicznych kredytów liczone w walucie lokalnej posybuje w górę.

To właśnie stało się na przykład w latach 90. w Tajlandii i Malezji. W latach 1991–1997 nadwyżka na rachunku kapitałowym w tych krajach wynosiła przeciętnie w roku odpowiednio 6,6 i 5,8 procenta. Pozwoliło im to utrzymać wysokie deficyty rachunków bieżących, równowartości 6 i 6,1 procenta PKB. Gdy kierunek przepływów finansowych się odwrócił, deficyt rachunku kapitałowego w 1998 roku nagle poszybował do 10,2 i 17,4 procenta PKB tych krajów i oba doświadczyły kryzysu finansowego połączonego z kryzysem walutowym.

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE I KORPORACJE TRANSNARODOWE

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stały się najbardziej dynamiczną składową bilansu płatniczego

W ciągu ostatnich trzydziestu lat bezpośrednie inwestycje zagraniczne (FDI) okazały się najbardziej dynamiczną składową bilansu płatniczego. Rosły szybciej niż handel międzynarodowy, choć towarzyszyło temu znacznie więcej fluktuacji.

Między rokiem 1970 a połową lat 80. roczne globalne przepływy FDI (liczone w kategoriach napływu) stanowiły równowartość około 0,5 procenta globalnego PKB²⁵⁹. Od tamtego czasu ich wzrost w porównaniu ze wzrostem PKB przyspieszał, aż w 1997 roku osiągnęły równowartość 1,5 procenta globalnego PKB. Potem nastąpiło kolejne przyspieszenie i w latach 1998–2012 wartość przepływów sięgnęła około 2,7 procent globalnego PKB, choć dochodziło do znaczących fluktuacji²⁶⁰.

FDI są szczególnie ważne, ponieważ nie są to zwykłe przepływy finansowe. Mogą one bezpośrednio wpłynąć na zdolności produkcyjne odbiorcy.

FDI wpływają na zdolności produkcyjne kraju przyjmującego

FDI różnią się od innych form wpływów kapitałowych tym, że nie są inwestycją czysto finansową. To inwestycje, których celem jest kształtowanie sposobu zarządzania firmą, dlatego

z definicji wiążą się z wprowadzeniem nowych praktyk w zarządzaniu. Często, choć nie zawsze, łączą się również z zastosowaniem nowych technologii. Na skutek tego FDI wpływają na zdolności produkcyjne firmy nimi zasilonej – czy będą to **inwestycje od podstaw** (greenfield FDI), gdy zagraniczna firma zakłada nową filię (jak spółka zależna od Intelu założona na Kostaryce w 1997 roku), czy też **inwestycje na bazie istniejącej infrastruktury** (brownfield investment), gdy przejmuje ona istniejącą (jak wtedy, gdy koreański producent samochodów Daewoo został kupiony w 2002 roku przez GM).

FDI oddziałują nie tylko na przyjmujące je przedsiębiorstwo. Zwłaszcza wtedy, gdy mamy do czynienia z dużą różnicą między zdolnościami produkcyjnymi kraju inwestującego i przyjmującego, bezpośrednie inwestycje zagraniczne na kilka sposobów mogą szczególnie silnie, niebezpośrednio wpływać na zdolności produkcyjne reszty gospodarki.

Zacznijmy od „efektu pokazowego”, który ma miejsce, gdy lokalni producenci obserwują filie korporacji transnarodowych i uczą się od nich nowych praktyk, przejmują idee. Następny to wpływ przez łańcuch dostawy: gdy filie korporacji kupują komponenty od lokalnych dostawców, wymagają wyższych standardów, jeśli chodzi o jakość produktu i zarządzanie dostawą, niż ich lokalni odpowiednicy. Lokalni dostawcy muszą podnieść swoje normy, aby utrzymać te filie jako klientów. Pracownicy filii opuszczają je i zatrudniają się w innych firmach, a czasem nawet zakładają własne. Mogą oni uczyć innych, jak wykorzystywać nowe technologie i jak skuteczniej zarządzać procesem produkcji. Łącznie te pozytywne, niebezpośrednie skutki FDI są znane jako **efekt rozlewania się** (spillover effect).

Pozytywne skutki FDI są raczej słabo dowiedzione

Mimo wszystkich tych potencjalnie pozytywnych (bezpośrednich i pośrednich) skutków FDI, z danych nie wynika jednoznacznie, że takie inwestycje korzystnie wpływają na gospodarkę kraju przyjmującego²⁶¹.

Jednym z powodów jest to, że korzyści, o których mówiłem wyżej, mają charakter teoretyczny. Wiele filii korporacji transnarodowych tak naprawdę bardzo niewiele kupuje od producentów lokalnych, większość nakładów importuje – mówi się, że funkcjonują one jak **enklawy**. W takich przypadkach korzyści wynikające z funkcjonowania łańcucha dostaw nie istnieją. Pracownicy mogą wynosić wiedzę z filii korporacji i zasilać nią resztę gospodarki tylko w przypadku, gdy w danej branży istnieją już przedsiębiorstwa lokalne czy pragnące zdobyć pozycję konkurenta filii lub dostawcy. Często tak nie jest, zwłaszcza gdy dana filia pojawiła się tylko po to, by wyeksploatować zasoby naturalne lub tanią siłę roboczą w danym kraju, a nie by stworzyć bazę produkcji z zamiarem jej działania w długim okresie.

Jednak FDI mają niejednoznaczny wpływ na gospodarkę kraju przyjmującego także z istotniejszego powodu: obok pozytywnych mają one również negatywne skutki.

Niektóre z największych firm nie zarabiają nic tam, gdzie nie chcą

W 2012 roku wybuchło publiczne oburzenie, gdy okazało się, że Starbucks, Google i inne wielkie międzynarodowe firmy przez lata płaciły w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Francji i innych krajach europejskich bardzo niewielkie podatki. N i e o z n a c z a ł o to, że unikały one płacenia należnych podatków – było tak dlatego, że nigdy wiele nie zarobiły, zatem niewiele były winne fiskusowi. Jednak jak to możliwe, że będąc tak nieskuteczne, stały się jednymi z największych i najbardziej znanych – co niekoniecznie oznacza, że najbardziej lubianych – firm na świecie?²⁶²

Firmy te minimalizują swoje zobowiązania podatkowe, rozdmuchując koszty w krajach takich jak Wielka Brytania w ten sposób, że ich filie w krajach trzecich „nadmiernie obciążają” (to znaczy bardziej, niż miałyby to miejsce na otwartym rynku) filie brytyjskie opłatami za swoje usługi. W krajach trzecich stawka podatku korporacyjnego jest niższa niż w Wielkiej Brytanii (np. w Irlandii, Szwajcarii czy Holandii) lub są one wręcz rajami podatkowymi (przyciągają zagraniczne firmy tym, że obciążają założone „firmy na papierze” bardzo niskim lub zerowym podatkiem korporacyjnym; np. Bermudy, Bahamy)²⁶³.

Stary jak świat numer z cenami transferowymi

Wykorzystując fakt, że działają w krajach o różnych stawkach podatkowych, korporacje transnarodowe zawyżają lub zaniżają wzajemne obciążenia filii – czasem na wielką skalę – tak, by zyski były najwyższe w filiach działających w krajach z najniższym opodatkowaniem firm. Tym sposobem ich całościowy zysk zostaje zmaksymalizowany.

Raport organizacji charytatywnej do spraw rozwoju, Christian Aid, z 2005 roku dokumentuje przypadki zaniżonych cen eksportu anten telewizyjnych z Chin (po 0,4 dolara za sztukę), wyrzutni rakiet z Boliwii (za 40) i amerykańskich buldożerów – za 528 dolarów. Zawyżone ceny dotyczyły importu brzeszczotów niemieckich za 5485 dolarów, japońskich pęset za 4896 i francuskich kluczy dynamometrycznych za 1089 dolarów²⁶⁴. Przypadki Starbucksa i Google’a tylko tym różniły się od powyższych przykładów, że chodziło w nich głównie o „aktywa niematerialne”, jak opłaty za licencje, na rzecz właścicieli patentów, odsetki od kredytów i wewnętrzne usługi doradztwa (na przykład testowanie jakości kawy, projektowanie wystroju sklepu), ale stosowano w nich tę samą zasadę.

Unikając podatków przez zastosowanie cen transferowych, korporacje transnarodowe wykorzystują kolektywne czynniki produkcyjne, finansowane z dochodów podatkowych, takie jak infrastruktura, edukacja i R&D, ale nie składają się na nie. Oznacza to, że gospodarka państwa przyjmującego subsydiuje transnarodowe korporacje.

Są również inne potencjalnie negatywne skutki FDI dla gospodarki państwa przyjmującego

Ceny transferowe to tylko jeden z potencjalnych negatywnych skutków FDI, zwłaszcza jeśli chodzi o tego rodzaju inwestycje w krajach rozwijających się. Inny polega na tym, że filie korporacji mogą wypierać firmy lokalne (z branży własnej i z innych) na rynku kredytowym. Nie musi to być koniecznie czymś złym, jeśli dzięki wyższej skuteczności są one bardziej atrakcyjne dla pożyczkodawców. Zdarza się jednak, że mają łatwiejszy dostęp do kredytu (nawet jeśli są mniej skuteczne) tylko dlatego, że są filiami transnarodowych korporacji. Słusznie uważa się, że mają niebezpośrednie wsparcie „matek”, które są znacznie bardziej wiarygodnym kredytobiorcą, niż jakakolwiek lokalna firma mogłaby to sobie wymarzyć. W takim przypadku spółki zależne korporacji transnarodowych przechwytyują rynek kredytowy, co może oznaczać, że pożyczki są wykorzystywane mniej skutecznie.

Inny powód jest taki, że filie korporacji na rynku kraju rozwijającego się mają pozycję dużych firm monopolistycznych lub oligopolistycznych, choć stanowią niewielkie części korporacji, do których należą. Czasem takie filie wykorzystują te pozycje. Powoduje to koszty społeczne, co omówiłem w [rozdziale 11](#).

Poza tym korporacje transnarodowe, dysponując dużą ilością pieniędzy i politycznym wsparciem krajów pochodzenia, mogą tak wpływać na politykę kraju przyjmującego, że jej

narzędzia będą korzystne dla nich, a nie dla gospodarki tegoż kraju. Nie mówimy tylko o prostym lobbingu i łapówkach, jak w przypadku skandalu z 2013 roku w Chinach, w który były zaangażowane GlaxoSmithKline i inne globalne koncerny farmaceutyczne. Mówimy również o sytuacji **republiki bananowej**.

Dzisiaj sformułowanie to kojarzy się bardziej z marką należącą do globalnej sieciówki odzieżowej Gap (Banana Republic). Jednak jego pochodzenie jest dość mroczne. Zostało ono ukute w pierwszych dziesięcioleciach XX wieku w czasie całkowitej gospodarczej i politycznej dominacji United Fruit Company (UFC) nad pewnymi krajami Ameryki Łacińskiej (takimi jak Honduras, Gwatemala i Kolumbia), gdzie uprawiano banany. Najbardziej tragicznym epizodem tej historii była masakra strajkujących robotników na plantacji bananów UFC w Kolumbii w 1928 roku. Gdy temu krajowi zagroziła inwazja piechoty morskiej USA, która miała ochronić interesy UFC, jego rząd sam wysłał armię i zabił prawdopodobnie tysiące robotników (nigdy nie potwierdzono liczby ofiar). Wydarzenie to zostało wspomniane w wybitnym dziele wielkiego kolumbijskiego pisarza, Gabriela Garcii Márqueza, *Sto lat samotności*. Mówi się, że korporacje transnarodowe aktywnie współpracowały z bojówkami pravicowymi i CIA przy obalaniu lewicowych reżimów w Ameryce Łacińskiej w latach 60. i 70.

W długim okresie najważniejszym negatywnym skutkiem FDI jest to, że utrudniają one krajowi przyjmującemu poprawę jego zdolności produkcyjnych. Jeśli pozwolisz korporacjom transnarodowym na usadowienie się w twoich granicach, lokalne firmy będą walczyć o przetrwanie. Dlatego wiele dziś bogatych krajów, zwłaszcza takich jak Japonia, Korea, Tajwan i Finlandia, surowo ograniczało FDI do momentu, gdy ich własne firmy zyskały zdolność współzawodniczenia na rynku światowym. Gdyby na przykład rząd japoński pod koniec lat 50. otworzył swoją branżę samochodową na bezpośrednie inwestycje zagraniczne, jak sugerowano powszechnie po klęsce pierwszego eksportu samochodów Toyoty do USA²⁶⁵, to amerykańskie czy europejskie korporacje transnarodowe – biorąc pod uwagę stan lokalnego przemysłu – albo doprowadziłyby do zamknięcia firm japońskich producentów samochodów, albo by je przejęły. W 1955 roku samo General Motors produkowało 3,5 miliona samochodów, podczas gdy cała japońska branża samochodowa – ledwie 70 tysięcy.

Korzyści z FDI można w pełni uzyskać tylko przy zastosowaniu odpowiednich regulacji

FDI przynoszą złożone skutki różniące się w zależności od branży i cech charakterystycznych kraju, co utrudnia dokonanie uogólnienia, czy są one dobre, czy złe. Ocena, czy są pożądane, zależy również od zastosowanych kryteriów (na przykład zatrudnienie, eksport, produktywność, wzrost w długim okresie) oraz horyzontu czasowego, bo korzyści zazwyczaj pojawiają się szybko, natomiast koszty często mają bardziej długookresową naturę. Tym niemniej pewne wydaje się to, że zwłaszcza kraje rozwijające się mogą zmaksymalizować korzyści z FDI tylko wtedy, gdy zastosują odpowiednie regulacje. A lista regulacji stosowanych w takim celu robi wrażenie.

Wiele krajów ustanowiło zasady dokonywania bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Wymagano, by korporacje transnarodowe miały w nich lokalnego partnera (co jest znane jako **wymóg współpracy typu joint venture**). Określano, jak dużą część wspólnego przedsiębiorstwa może posiadać zagraniczny inwestor. Wiele rządów wymagało, by korporacje dokonujące inwestycji przeniosły swoje technologie do firmy partnera we wspólnym przedsiębiorstwie

(wymóg transferu technologii) albo by wyszkoliły krajowych pracowników. Stosowano również wymóg, by filie korporacji transnarodowych kupowały określone części nakładów w danym kraju (znany to jako **wymóg lokalnej zawartości**)²⁶⁶.

Szczególnie dobrze ze stosowaniem tych narzędzi regulacyjnych poradziły sobie Japonia, Korea, Tajwan i Chiny. Pozwalały na FDI (a nawet do tego zachęcały) w niektórych branżach, stosując wszystkie te narzędzia dla pewności, że korzyści z FDI będą zmaksymalizowane, natomiast koszty – jak najmniejsze.

Jednak wykorzystując Porozumienie o Handlowych Aspektach Inwestycji WTO (Agreement on Trade-Related Investment Measures, TRIMS) oraz bilateralne umowy o wolnym handlu i inwestycjach, bogate kraje (łącznie z Japonią, która niegdyś stosowała najsurowsze na świecie obostrzenia w odniesieniu do FDI) sprawiły, że część tych regulacji, na przykład wymóg lokalnej zawartości, stała się „nielegalna”²⁶⁷.

Sukces wynikający ze stosowania tych zasad w takich krajach jak Japonia i Chiny nie oznacza, że „kij” jest jedynym sposobem na zarządzanie bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi. Inne państwa, na przykład Singapur i Irlandia, wykorzystywały „marchewkę”, by przyciągnąć FDI na obszary, które – ich zdaniem – są ważne dla ich gospodarczego rozwoju²⁶⁸. „Marchewkami” były między innymi subsydia dla korporacji dokonujących inwestycji w branżach priorytetowych, dostarczanie specjalnie przygotowanej infrastruktury oraz kształcenie inżynierów i wykwalifikowanych pracowników potrzebnych w danej branży.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Wzrost przepływów FDI

Gdy w połowie lat 80. FDI zaczęły szybko rosnąć, całkowite globalne przepływy tych inwestycji wynosiły około 75 miliardów dolarów rocznie (średnia dla lat 1983–1987)²⁶⁹. Dziś wartość ta wynosi 1519 miliardów dolarów (średnia dla lat 2008–2012) – jest ponad dwadzieścia razy wyższa, co oznacza, że FDI rosną w tempie około 12,8 procenta rocznie. Te dane wyglądają na ogromne sumy wskazujące na bardzo szybką stopę wzrostu, ale trzeba przyglądać się im w kontekście.

W połowie lat 80. całkowita wartość FDI była równa 0,57 procenta globalnego PKB (przeciętna w latach 1983–1987 wynosiła 13,5 biliona). Wartość FDI w okresie 2008–2012, choć w kategoriach absolutnych wydaje się bardzo duża, to wciąż równowartość tylko 2,44 procenta światowego PKB.

Większość FDI jest dokonywana między bogatymi krajami, jednak ostatnio, głównie dzięki Chinom, kraje rozwijające się są nadreprezentowane w globalnych przepływach tych inwestycji

Większość FDI odbywa się między bogatymi krajami. W połowie lat 80. (1983–1987) do bogatych krajów popłynęło 87 procent bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Do tych krajów należało 83 procent światowego PKB, więc oznaczało to, że bogate państwa dostawały nieco więcej niż wynikałoby ze „sprawiedliwego” udziału FDI. Stopa ta spadała, choć z wahaniem, i ostatnio (2008–2012) wynosiła 66 procent. Biorąc pod uwagę, że bogate kraje wciąż odpowiadają za 70,8 procenta światowego PKB (dane za rok 2010), teraz to kraje rozwijające się – i znów tylko w niewielkim stopniu – są nadreprezentowane w globalnych przepływach FDI.

W ostatnich trzech dekadach zdecydowanie najwięcej FDI przyjęły USA. W latach 1980–2010

przepełniło tam 18,7 procenta światowych FDI. Na kolejnych miejscach były Wielka Brytania, Chiny, Francja i Niemcy²⁷⁰. Mimo że USA w kategoriach bezwzględnych są zdecydowanie największym odbiorcą FDI, to – biorąc pod uwagę znaczenie tego kraju w gospodarce światowej (w tym okresie odpowiadał on za 26,9 procenta światowego PKB) – otrzymał on znacznie mniej niż można by się spodziewać. Chiny i Wielka Brytania uzyskały natomiast znacznie więcej niż można by sądzić po ich wadze w gospodarce światowej²⁷¹. Znacząca jest nieobecność w tym gronie Japonii – to państwo wytworzyło w tym czasie 12 procent PKB, lecz z powodu obowiązujących do niedawna drakońskich regulacji FDI otrzymało tylko 0,7 procenta światowych FDI.

W mniej odległej przeszłości, w latach 2007–2011, największymi odbiorcami FDI były: USA, Chiny, Wielka Brytania, Hongkong, Kanada, Francja, Rosja, Hiszpania i Brazylia. Spośród nich USA, Francja i Brazylia dostały mniej niż „sprawiedliwy” udział, natomiast pozostałe kraje – więcej²⁷².

To, że kraje rozwijające się zyskały na znaczeniu w globalnych przepływach FDI, nie oznacza, że wszystkie są w tej grze równie aktywne. W latach 1980–2010 dziesięciu odbiorców największej wartości FDI w krajach rozwijających się przyjęło 75,7 procenta całkowitych przepływów, choć odpowiadały one tylko za 71,4 procenta PKB świata rozwijającego się²⁷³. Dotyczy to w szczególności Chin, które otrzymały w tym czasie 32,2 procenta FDI w świecie rozwijającym się, mimo że wytworzyły tylko 22,8 procenta PKB tej grupy krajów.

W ostatnim czasie obserwuje się wzrost inwestycji w istniejącą infrastrukturę w całkowitej sumie FDI, co zmienia obraz globalnego przemysłu

W latach 1990–1997 inwestycje w istniejącą infrastrukturę, czyli FDI w formie zagranicznych fuzji i przejęć, stanowiły 31,5 procenta światowych FDI²⁷⁴. W latach 1998–2001, w okresie światowego boomu międzynarodowych fuzji i przejęć, wartość ta wystrzeliła do 57,7 procenta. Wprawdzie w latach 2002–2004 zmniejszyła się do 33,7 procenta, ale znów wzrosła do 44,7 w latach 2005–2008. Choć po wybuchu globalnego kryzysu finansowego w 2008 roku spadła do najniższego od dwudziestu lat poziomu (25,3 w latach 2009–2012), to ogólny trend udziału tego rodzaju inwestycji w FDI jest rosnący.

Wzrost inwestycji w istniejącą infrastrukturę ściśle wiąże się z tym, co ekonomista z Cambridge, Peter Nolan, nazywa **rewolucją wielkiego biznesu**²⁷⁵. W ciągu ostatniego dwudziestolecia, dzięki intensywnym międzynarodowym fuzjom i przejęciom, właściwie każda z branż została zdominowana przez niewielką liczbę globalnych graczy. Światowy przemysł lotniczy zdominowały dwie firmy – Boeing i Airbus, a obserwatorzy branży samochodowej zastanawiają się, czy w długiej perspektywie czasowej przetrwa więcej niż sześć największych firm produkujących auta na rynek masowy (Toyota, GM, Volkswagen, Renault-Nissan, Hyundai-Kia i Ford), co oznacza, że nie są oni pewni nawet co do takich dużych firm jak Peugeot–Citroën, Fiat–Chrysler i Honda.

Poza tym, dzięki działaniu „efektu kaskady”, jak nazywa to Nolan, koncentracji ulega również wiele branż dostawców. Na przykład globalna branża produkcji silników samolotowych jest teraz zdominowana przez trzy firmy: Rolls-Royce, Pratt&Whitney and Fairfield oraz filię General Electric.

IMIGRACJA I PRZEKAZY ZAROBKÓW

Granice otwarte dla wszystkich – z wyjątkiem ludzi?

Wolnorynkowi ekonomiści z pasją rozwodzą się nad zaletami otwartych granic. Twierdzą, że pozwoliły one firmom na pozyskiwanie najtańszych produktów z całego świata, a konsumentom zapewniły najlepsze ceny artykułów. Otwarte granice, jak twierdzą, zwiększyły konkurencję wśród producentów (dóbr materialnych i usług), zmuszając ich do cięcia kosztów i/lub poprawy stosowanych technologii. Ich zdaniem wszelkie ograniczenia przepływów międzynarodowych dotyczących jakiegokolwiek przedmiotu wymiany gospodarczej – dobra, usługi, kapitału, czego tylko chcesz – przynoszą szkodę.

Jest jednak przedmiot wymiany gospodarczej, o którym już nie mówią oni w ten sam sposób – **imigracja**, innymi słowy: międzynarodowy przepływ ludzi. Niewielu wolnorynkowych ekonomistów broni wolnej imigracji w taki sam sposób jak wolnego handlu²⁷⁶. Wydaje się, że liczni przedstawiciele tej szkoły nawet nie uzmysławiają sobie, że są niekonsekwentni, gdy opowiadają się za wolnym przepływem wszystkiego z wyjątkiem ludzi. Inni z kolei instynktownie trzymają się z dala od tego tematu, w głębi ducha wiedząc, że wolna imigracja byłaby pod względem ekonomicznym niemożliwa do urzeczywistnienia i politycznie nie do zaakceptowania.

Imigracja ujawnia polityczną i etyczną naturę rynków

Imigracja – to znaczy przepływ ludzi jako świadczących usługi w zakresie pracy – jest czymś odmiennym od międzynarodowego przepływu innych rodzajów (dóbr, usług finansowych czy kapitału) przez fakt, że usług w zakresie pracy nie można importować, nie sprowadzając zarazem fizycznie ich dostawców do danego kraju.

Gdy kupujesz iPada z Chin albo bankową usługę inwestycyjną z Wielkiej Brytanii, nie potrzeba, by chiński monter czy brytyjski bankier przyjeżdżali i żyli w twoim kraju. W niektórych przypadkach pracownicy faktycznie podróżują między państwami (powiedzmy, między USA i Meksykiem), tworząc w ten sposób „wynagrodzenie pracowników” jako element dochodu na rachunku bieżącym (zob. wyżej). Zwykle jednak, kiedy ludzie przyjeżdżają, by pracować w twoim kraju, muszą w nim zostać przynajmniej na jakiś czas. A gdy ludzie zostają i pracują w granicach twojego kraju, trzeba im przyznać pewne minimum praw, przynajmniej w państwach demokratycznych²⁷⁷. Nie możesz powiedzieć, że pracownik, który przeniósł się z, powiedzmy, Indii do Szwecji, nadal ma dostawać indyjską płacę i tylko indyjski poziom praw w miejscu pracy, bo – no cóż – jest Hindusem.

Ale jakie prawa należy przyznać imigrantom? Czy powinni dostać pełną wolność wyboru zajęcia, jeśli już mają pozwolenie na pracę, czy też powinni być związani z określoną branżą lub nawet danym pracodawcą, jak robi to wiele krajów przyjmujących imigrantów? Czy imigranci powinni płacić za pewne usługi publiczne darmowe dla obywateli, jak podstawowa edukacja i opieka zdrowotna?²⁷⁸ Czy powinniśmy sprawić, by stosowali się do norm kulturowych kraju, który ich przyjmuje (powiedzmy, zakazać noszenia burek)? To pytania, na które nie ma łatwych odpowiedzi – a na pewno nie może ich udzielić standardowa ekonomia neoklasyczna. Rozwiązania tych kwestii wymagają wyraźnych sądów politycznych i etycznych, co po raz kolejny pokazuje, że ekonomia nie może być „nauką wolną od wartości”.

Imigracja z reguły dobrze służy krajom przyjmującym

Istnieje powszechna zgoda co do tego, że na imigracji zyskują sami imigranci – często w ogromnym stopniu, zwłaszcza jeśli przeprowadzają się z biednego kraju do bogatego. Z kolei

co do tego, czy kraje przyjmujące imigrantów też na tym zyskują, opinie są bardziej podzielone. Dowody wskazują na to, że tak, choć w ograniczonym stopniu²⁷⁹.

Imigranci zazwyczaj przybywają, by wypełnić niedobory pracowników (choć nie tak łatwo je zdefiniować)²⁸⁰. Wypełniane mogą być przez nich ogólne niedobory, jak zrobili to tureccy pracownicy w Niemczech Zachodnich w latach 60. i 70., po *Wirtschaftswunder* (cudzie gospodarczym). Ale częściej przybywają oni, by wypełnić niedobory w określonych segmentach rynku pracy – czy chodzi o prace spod znaku „3D” (nie chodzi o pracę w kinach 3D, lecz te brudne, niebezpieczne i wymagające [*dirty, dangerous and demanding*]), czy o stanowiska dla wysoko wykwalifikowanych pracowników w Dolinie Krzemowej. Krótko mówiąc, imigranci przybywają, bo są potrzebni.

W niektórych bogatych krajach, zwłaszcza w Wielkiej Brytanii (która na tle europejskich standardów nie ma specjalnie hojnego pakietu państwa socjalnego), istnieje obawa o „turystykę socjalną” – imigranci z biednych krajów przybywają, by żyć z państwa socjalnego w krajach przyjmujących. Ale w większości z tych państw imigranci płacą średnio więcej podatków niż otrzymują od państwa socjalnego. Jest tak dlatego, że są młodszy (a zatem nie korzystają tak dużo z opieki zdrowotnej i innych usług socjalnych) i dzięki polityce imigracyjnej faworyzującej pracowników o znacznych umiejętnościach lepiej przygotowani do pracy (a zatem więcej zarabiają) niż średnio lokalni pracownicy²⁸¹.

Imigranci tworzą różnorodność kulturową, co może stymulować zarówno tubylców, jak i ich samych do większej kreatywności, nowej wrażliwości i poszukiwania nowych sposobów robienia różnych rzeczy. I stosuje się to nie tylko do krajów opartych na imigracji, jak Stany Zjednoczone, lecz także do mniej napędzanych imigracją państw Europy.

Niektórzy rodzimi pracownicy tracą, ale nie tak dużo, a ich sytuacja najczęściej jest wynikiem „złych” strategii korporacyjnych i polityki gospodarczej, a nie obecności imigrantów

Imigracja przynosi korzyści krajom przyjmującym, ale nie oznacza to, że wszyscy zyskują równie dużo. Ci, którzy są na najniższym szczeblu drabiny, jaką jest rynek pracy, mają nieliczne umiejętności i muszą walczyć o swoje stanowiska z imigrantami. Mogą stracić, gdy będą zmuszeni godzić się na niższe wynagrodzenia, gorsze warunki pracy i większe prawdopodobieństwo bezrobocia. Badania jednak pokazują, że zakres, w jakim tracą, jest niewielki²⁸².

Zwłaszcza w trudnych ekonomicznie czasach, takich jak lata 30. ubiegłego wieku lub obecne, sfrustrowani rodzimi pracownicy, zmanipulowani przez prawicowych populistycznych polityków, zaczynają wierzyć, że ich tarapaty w ogromnym stopniu wynikają z imigracji do ich kraju. Ale o wiele poważniejsze przyczyny zastoju płac i pogarszających się warunków pracy tkwią w strategii korporacji i rządowej polityce gospodarczej: korporacyjnej maksymalizacji dywidendy dla udziałowców, która wymaga maksymalnego wykorzystania pracowników; kiepskiej polityki makroekonomicznej, stwarzającej niekonieczne bezrobocie; nieadekwatnych systemów nauczania, sprawiających, że rodzimi pracownicy są niekonkurencyjni i tak dalej. Niestety, niezdolność i niechęć mainstreamowych polityków do tego, by radzić sobie z tymi strukturalnymi problemami, w wielu bogatych krajach wytworzyła przestrzeń dla partii antyimigranckich.

„Drenaż mózgów” i „pozyskiwanie mózgów”. Wpływ na kraje wysyłające

Kraje wysyłające imigrantów tracą pracowników. To może być dobre, jeśli w danym kraju jest wysokie bezrobocie, a emigrują robotnicy niewykwalifikowani. Im jednak często trudno jest wyemigrować, bo kraje przyjmujące chcą ludzi o wysokich umiejętnościach, a w dodatku emigracja wymaga nakładów pieniędzy, których ci robotnicy nie mają (na przykład koszt szukania pracy, opłat za pośrednictwo, biletów lotniczych). Z tego względu często emigrują nie ci, co potrzeba – pracownicy wykwalifikowani. To zjawisko jest znane jako **drenaż mózgów**.

Niektórzy z tych wykwalifikowanych pracowników mogą nabrać nowych umiejętności w kraju przeznaczenia, wrócić w końcu do domu i przekazać je innym. Znamy to jako **pozyskiwanie mózgów**, ale niewiele jest dowodów na działanie tego mechanizmu.

Przekazy zarobków to główny kanał wpływu na kraj wysyłający imigrantów

Głównym kanałem wpływu na kraj wysyłający imigrantów są przekazy zarobków. Dla kraju przyjmującego mają one złożone skutki²⁸³.

Duża część przekazów (60–85 procent) jest wykorzystywana na codzienne wydatki gospodarstw domowych. To z pewnością podnosi standard życia odbiorców. To, co nie zostanie skonsumowane, może być wykorzystane przez małe biznesy prowadzone przez rodziny otrzymujące przekazy, co wygeneruje dodatkowy dochód. W niektórych krajach (na przykład w Meksyku) przekazy zarobków spożytkowano również na inwestycje publiczne na poziomie lokalnym (na kliniki, szkoły, systemy nawadniania) przy pomocy tak zwanych stowarzyszeń miasta pochodzenia²⁸⁴.

Dysponując wyższym dochodem, członkowie rodzin otrzymujących przekazy mogą pracować mniej. Często oznacza to ograniczenie pracy dzieci. Obniża to również liczbę przypadków śmierci niemowląt, ponieważ matki z małymi dziećmi mają w rodzinie priorytet, jeśli chodzi o ograniczenie pracy poza domem.

Są też ludzkie koszty otrzymywania przekazów. Emigracja często prowadzi do rozbicia rodzin, a dziećmi często nie opiekują się ich matki, pracujące gdzie indziej jako opiekunki i pomoce domowe. Niepoliczalnych kosztów takiego cierpienia nie da się w pełni zrekompensować dzięki przekazom zarobków.

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Imigracja do bogatych krajów w ciągu ostatnich dwudziestu lat wzrosła, lecz nie tak bardzo, jak się sądzi

Czytając popularną prasę w bogatych państwach i obserwując niedawne sukcesy partii antyimigracyjnych w niektórych krajach europejskich (zwłaszcza we Francji, w Holandii, Szwecji i Finlandii), można odnieść wrażenie, że ostatnio doświadczyły one ogromnego napływu imigrantów.

Ale imigracja do bogatych krajów nie wzrosła tak gwałtownie. W latach 1990–2010 liczba żyjących w nich imigrantów wzrosła z 88 do 145 milionów. Oznacza to, że udział imigrantów w bogatych krajach wzrósł z 7,8 w 1990 do 11,4 procenta populacji w 2010 roku²⁸⁵. To istotny wzrost, ale raczej nie wstrząs sejsmiczny, jak się to czasem nazywa.

Jedna trzecia imigrantów mieszka w krajach rozwijających się

Imigracja nie przebiega zawsze w kierunku z krajów rozwijających się do bogatych. Olbrzymi jest przepływ migrantów między krajami rozwijającymi się – zazwyczaj z biedniejszych do bogatszych, ale też między krajami sąsiednimi, na skutek katastrof naturalnych czy konfliktów

zbrojnych.

W 2010 roku na świecie było 214 milionów imigrantów. W bogatych krajach żyło 145 milionów, a reszta (69 milionów) – około jednej trzeciej – w krajach rozwijających się.

W ostatnim dwudziestoleciu globalny udział imigrantów w populacji wzrósł bardzo nieznacznie

Udział imigrantów w populacji świata rozwijającego się w ostatnich dwudziestu latach wręcz spadł – z 1,6 procenta w 1990 do 1,2 procenta w 2010 roku.

Ponieważ populacja świata rozwijającego się wynosi prawie cztery i pół raza więcej niż populacja bogatego świata (5,6 wobec 1,29 miliarda), to niemal wyrównuje wzrost udziału imigrantów w bogatym świecie, który omówiłem wyżej. W skali światowej liczba imigrantów praktycznie się nie zmieniała – z 3 procent w 1990 wzrosła do 3,1 procent w 2010 roku.

W ostatniej dekadzie dość gwałtownie wzrosła wartość przekazów zarobków

Od początku pierwszej dekady XXI wieku dość gwałtownie wzrosły przekazy zarobków. Jak już wspomniałem, dziś ich wartość to ponad 300 miliardów dolarów i jest około trzy razy większa niż pomoc zagraniczna udzielana krajom rozwijającym się przez kraje bogate (około 100 miliardów).

W kategoriach bezwzględnych w 2010 roku największym odbiorcą przekazów były Indie (54 miliardy dolarów)²⁸⁶. Zaraz za nimi były Chiny (52,3 miliarda dolarów). Daleko za nimi Meksyk (22,1) oraz Filipiny (21,4 miliarda dolarów) zajmowały trzecie i czwarte miejsce. Inne kraje rozwijające się otrzymujące dużej wartości przekazy zarobków to Nigeria, Egipt i Bangladesz. Wysoko na liście były również niektóre kraje rozwinięte – Francja, Niemcy, Hiszpania i Belgia.

Znaczenie przekazów możemy dostrzec wyraźniej, jeśli popatrzymy na nie jako na udział w PKB, a nie w kategoriach bezwzględnych. Choć w tych kategoriach przekazy są największe w Indiach, to stanowią one jedynie równowartość 3,2 PKB tego kraju. W innych krajach wartości te są ogromne. W 2010 roku na czele ligi światowej pod tym względem był Tadżykistan, w którym przekazy zarobków stanowiły równowartość 41 procent PKB. Z dużo mniejszym wynikiem, na drugim miejscu, było Lesoto – 28 procent. Kirgistan, Mołdawia, Liban i kilka innych krajów miało przekazy równe lub większe niż 20 procent PKB.

Wysokie przekazy zarobków mogą poważnie wpłynąć na kraj odbierający, zarówno pozytywnie, jak i negatywnie

Tak wysokie przekazy zarobków mogą zarówno pozytywnie, jak i negatywnie wpłynąć na kraj odbiorcy.

W sensie pozytywnym dopływ środków finansowych wart 20 procent PKB ogromnie podniesie konsumpcję i inwestycje w danym kraju. W wielu miejscach przekazy zarobków na dużą skalę służą również jako amortyzacja szoków. Dowiedziono, że przekazy wzrastają w następstwie katastrof naturalnych (na przykład po trzęsieniu ziemi na Haiti) czy wojen domowych (w Sierra Leone czy Libanie), po części dlatego, że więcej ludzi emigruje, ale też dlatego, że dotychczasowi emigranci wysyłają więcej pieniędzy, by pomóc rodzinom i przyjaciółom w większej potrzebie.

W sensie negatywnym wysokie przekazy nadmuchują bańki finansowe, jak w niesławnym przypadku albańskiej piramidy finansowej z lat 1995–1996, która zawaliła się w 1997 roku. Nagły duży napływ obcych walut w formie przekazów może też osłabić konkurencyjność eksportu kraju odbiorcy, podnosząc nagle wartość jego waluty i relatywnie podrażając tym

samym eksport w walutach zagranicznych.

WNIOSKI: NAJLEPSZY Z MOŻLIWYCH ŚWIATÓW?

Szybko zmieniające się w ostatnich trzydziestu latach środowisko międzynarodowe na wiele sposobów wpływało na krajowe gospodarki. Znacząco zwiększony przepływ dóbr, usług, kapitału i technologii zmienił sposoby organizacji produkcji, to, jak kraje zarabiają obce waluty, by importować potrzebne towary, a także to, jak dokonują inwestycji finansowych i materialnych i uzyskują je. Intensyfikacja międzynarodowych przepływów ludzi była znacznie słabsza niż w innych dziedzinach, ale też znacząco wpłynęła na wiele krajów – gdyż powodowała napięcia między imigrantami a „rdzenną ludnością” (w krajach przyjmujących) lub ogromny napływ przekazów zarobków, co znacząco zmieniło wzorce konsumpcji, inwestycji i produkcji (w krajach wysyłających).

Zmiany te, często streszczane jako proces *g l o b a l i z a c j i*, są cechą definiującą nasze czasy. W ostatnich dwudziestu latach triumfujące elity biznesu, modni guru od zarządzania, politycy stojący na czele potężnych, bogatych krajów oraz sprytni ekonomiści, którzy ich wspierają, deklarowali, że proces ten jest nieunikniony i nie da się go zatrzymać. Twierdząc, że napędza go postęp technologiczny, ludzie ci krytykowali każdego, kto próbował go odwrócić lub zmodyfikować jakiś jego aspekt, jako kogoś zorientowanego na przeszłość. Globalny kryzys finansowy z 2008 roku nieco nadwątlił pewność, z jaką ludzie ci przekonują do swoich racji, ale w świecie wciąż dominuje takie myślenie. Protekcjonizm zawsze jest zły, wolne przepływy kapitału zapewnią, że najlepiej zarządzane firmy i kraje dostaną pieniądze, trzeba szeroko otwierać drzwi dla korporacji transnarodowych. I tak dalej.

Globalizacja nie jest jednak nieuniknioną konsekwencją postępu technologicznego. W złotej erze kapitalizmu (1945–1973) gospodarka światowa była znacznie *m n i e j* zglobalizowana niż w złotej erze liberalizmu (1870–1913). I było tak mimo dysponowania technologiami transportu i komunikacji znacznie bardziej zaawansowanymi niż statki parowe i przewodowy (nawet nie bezprzewodowy) telegraf, dostępne w tym wcześniejszym okresie. W ostatnich trzydziestu latach świat zglobalizował się właśnie w taki sposób, ponieważ potężne rządy i elita biznesu w bogatym świecie postanowili, że tego właśnie chcą.

Globalizacja nie doprowadziła też do powstania „najlepszego z możliwych światów”, że posłużę się słynnym sformułowaniem z powiastki *Kandyd* francuskiego pisarza i filozofa Voltaire’a, jak twierdzą zwolennicy tego procesu. W ostatnim trzydziestoleciu hiperglobalizacji wzrost gospodarczy wyhamował, zwiększyły się nierówności, a w większości krajów częściej dochodziło do kryzysów finansowych.

Nie chcę przez to powiedzieć, że międzynarodowa integracja gospodarcza w jakiegokolwiek formie jest szkodliwa ani że kraje powinny minimalizować interakcje ze światem zewnętrznym. Wręcz przeciwnie, jeśli mają utrzymać godziwe standardy życia, powinny aktywnie uczestniczyć w gospodarce światowej. W przypadku krajów rozwijających się interakcje z gospodarką międzynarodową są kluczowe dla rozwoju w długim okresie. Nasz dobrobyt kategorycznie zależy od poważnie pogłębionej międzynarodowej integracji gospodarczej.

Nie oznacza to jednak, że pożądane są wszelkie formy i stopnie tej integracji. To, jak bardzo dany kraj powinien być otwarty, a tym samym jak wiele powinniśmy mieć integracji międzynarodowej, w jakich dziedzinach i do jakiego stopnia, zależy od jego długookresowych celów i jego zdolności. Odpowiedni rodzaj protekcjonizmu w stosunku do odpowiedniej branży

może być czymś dobrym. Takie same regulacje dotyczące FDI w przypadku jednych państw mogą być korzystne, w przypadku innych – szkodliwe. Międzynarodowe przepływy finansowe są konieczne, ale ich nadmiar może szkodzić. Imigracja może być korzystna lub nie i dla kraju wyjazdu, i dla kraju przyjazdu, w zależności od tego, jak jest zorganizowana – nie zdając sobie z tego sprawy, nie będziemy w stanie zebrać wszystkich owoców, jakie może zrodzić międzynarodowa integracja gospodarcza.

LEKTURY UZUPEŁNIAJĄCE

H.-J. Chang, *Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World*, Random House, London 2007.

P. Hirst, G. Thompson, S. Bromley, *Globalization in Question*, Polity, Cambridge 2009.

R. Kozul-Wright, P. Rayment, *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World*, Zed Books-Third World Network, London 2007.

W. Milberg, D. Winkler, *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*, Cambridge University Press, Cambridge–New York 2013.

D. Rodrik, *The Globalization Paradox*, Oxford University Press, Oxford 2011.

J. Stiglitz, *Wizja sprawiedliwej globalizacji: propozycje usprawnień*, tłum. A Szeworski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011.

M. Wolf, *Why Globalization Works*, Yale University Press, New Haven–London 2004.

CO TERAZ? JAK MOŻEMY UŻYĆ EKONOMII, ŻEBY POLEPSZYĆ NASZĄ GOSPODARKE

Zawsze wydaje się, że coś jest niemożliwe, dopóki nie zostanie to zrobione.

NELSON MANDELA

JAK UŻYWAĆ EKONOMII?

Moim celem było pokazanie czytelnikom, jak myśleć o gospodarce, a nie – co o niej myśleć. Poruszyliśmy wiele tematów i nie oczekuję, że czytelnicy zapamiętają wszystko, a nawet większość. Ale jest kilka istotnych rzeczy, które trzeba mieć z tyłu głowy, gdy „używa się” ekonomii (koniec końców jest to instrukcja obsługi).

„Cui bono?” Ekonomia to argument polityczny

Ekonomia to sprawa polityczna. Nie jest ona – i nigdy nie może być nauką. W ekonomii nie ma obiektywnych prawd, które można by ustanowić niezależnie od sądów politycznych i, nierzadko, moralnych. A zatem gdy stoimy w obliczu argumentu ekonomicznego, musimy zadać sobie stare jak świat pytanie *Cui bono?* („Kto korzysta?”), po raz pierwszy zadane przez rzymskiego męża stanu i mówcę, Marka Tulliusza Cyncerona.

Niekiedy łatwo dostrzec polityczną naturę sądów ekonomicznych, bo opierają się one na wątpliwych założeniach, które rażąco uprzywilejowują pewne grupy. Argument o skapywaniu, na przykład, w zasadniczy sposób opiera się na założeniu, że gdy większy kawałek dochodu narodowego da się bogatym, to oni użyją go, by zwiększyć inwestycje – z rzeczywistości nie wynika jednak, że to założenie jest prawdziwe.

W innych sytuacjach zdarza się, że argument nieumyślnie uprzywilejowuje pewną grupę osób. Może wydawać się, że kryterium Pareta nikogo nie uprzywilejowuje – mówi wszak, iż zmiana daje poprawę społeczną tylko wtedy, gdy sprawia, że niektórzy ludzie mają się lepiej, bez sprawiania, że ktoś ma się gorzej, a tym samym nie dopuszcza, by choć jedna osoba została stratowana przez resztę społeczeństwa. A jednak w domyśle faworyzuje on korzystających na *status quo* – kryterium to pozwala im przeciwdziałać wszelkiej zmianie tego stanu, która by im szkodziła.

Sądy polityczne i etyczne widać nawet w pozornie wolnych od wartościowania praktykach, jak na przykład określaniu granic rynku. Decyzja, co należy do dziedziny rynku, to zadanie zdecydowanie polityczne. Gdy możesz coś (powiedzmy, wodę) urynkować, to od tej pory w zakresie decyzji dotyczących tej rzeczy możesz stosować regułę „jeden dolar – jeden głos”, sprawiając, że bogaci łatwiej będą mogli wpływać na wynik. Z drugiej strony, jeśli możesz coś (powiedzmy, pracę dzieci) wyprowadzić z dziedziny rynku, to niemożliwe staje się wpływanie na to za pomocą siły pieniądza.

Gdy mówię, że ekonomia jest polityczna, nie chodzi mi o to, że „wszystko wolno”. Niektóre teorie są lepsze niż inne, w zależności od sytuacji. Ale znaczy to, że nigdy nie powinieneś wierzyć

ekonomiście, który twierdzi, że oferuje „naukową”, wolną od wartościowania analizę.

Nie stań się „człowiekiem z młotkiem”. Jest więcej niż jeden sposób, by uprawiać ekonomię, a każdy ma swoje wady i swoje zalety

Jak widać, wbrew temu, co mówi nam większość ekonomistów, nie ma jednego właściwego sposobu uprawiania ekonomii. Choć podejście neoklasyczne dominowało w ostatnich dziesięcioleciach, to jest jednak jeszcze co najmniej dziewięć innych szkół ekonomii, a każda ma swoje wady i swoje zalety.

Rzeczywistość gospodarcza jest złożona i nie da się jej w pełni zanalizować za pomocą jednej teorii. Różne koncepcje ekonomicznie odmienne ujmują podstawowe zagadnienia (na przykład jednostki versus klasy), skupiają się na różnych rzeczach (na przykład makroekonomia versus mikroekonomia), zadają inne pytania (na przykład jak zmaksymalizować efektywność wykorzystania pewnych zasobów versus jak zwiększyć nasze zdolności produkowania tych zasobów w długim okresie) i próbują odpowiedzieć na nie za pomocą odmiennych narzędzi analitycznych (na przykład hiperracjonalność versus ograniczona racjonalność).

Jak mówią – gdy ktoś ma młotek, wszędzie widzi gwoździe. Jeśli podchodzisz do problemu z określonego punktu widzenia, to zadasz tylko określone pytania i odpowiesz na nie w określony sposób. Możesz mieć szczęście i twój problem może okazać się „gwoździem”, do którego twój „młotek” jest najlepszym narzędziem. Ale częściej będziesz potrzebować całego zestawu narzędzi.

Wiadomo, że masz ulubioną teorię. Nie ma nic złego w używaniu jednej czy dwóch częściej niż innych – wszyscy to robimy. Ale, proszę cię, nie bądź facetem (czy babą) z młotkiem – a szczególnie kimś, kto w ogóle nie ma pojęcia, że są też inne narzędzia. By rozszerzyć tę analogię, wyobraź sobie ekonomię jako szwajcarski scyzoryk, z różnymi ostrzami i przyrządami do różnych zadań.

„Wszystkie fakty są już teorią”. Fakty, nawet liczby, koniec końców nie są obiektywne

Johann Wolfgang von Goethe, niemiecki pisarz (*Faust*) i badacz (*Teoria barw*), powiedział kiedyś, że „wszystkie fakty są już teorią”²⁸⁷. Trzeba o tym pamiętać, przyglądając się ekonomicznym „faktom”.

Wielu ludzi zakłada, że liczby są po prostu dane i obiektywne, ale tak naprawdę każda z nich jest skonstruowana na podstawie teorii. Nie posunę się tak daleko, jak Benjamin Disraeli, były brytyjski premier, który powiedział, że „są kłamstwa, wierutne kłamstwa i statystyka”, ale liczby w ekonomii to zawsze wynik prób zmierzenia pojęć, których definicje są często skrajnie kontrowersyjne lub przynajmniej sporne²⁸⁸.

Nie jest to tylko akademicki spór o szczegóły. To, jak konstruujemy wskaźniki ekonomiczne, ma olbrzymie konsekwencje dla sposobu, w jaki organizujemy naszą gospodarkę, jakiego rodzaju politykę wdramy, a ostatecznie – jak żyjemy.

Stosuje się to nawet do tych wskaźników, które uważamy za oczywiste, jak PKB czy stopa bezrobocia. Wyłączenie pracy domowej i nieopłacanej opieki z PKB doprowadziło do tego, że te rodzaje pracy są niedoceniane. PKB nie może wziąć pod uwagę dóbr statusowych, co skierowało konsumpcję w niewłaściwym kierunku i sprawiło, że jest to niezbyt pewna miara standardu życia dla dostatnich krajów, w których te dobra są ważniejsze (por. [rozdział 6](#)). Standardowa definicja bezrobocia nie docenia jego prawdziwego stopnia, ponieważ nie uwzględnia zniechęconych

pracowników i niepełnego zatrudnienia w krajach rozwijających się (por. [rozdział 10](#)). Decydenci oczywiście raczej lekceważą te typy bezrobocia.

Wszystko to nie ma oznaczać, że liczby w ekonomii są po prostu bezużyteczne, a nawet że z rozmysłem prowadzą na manowce. Potrzebujemy liczb, by zdać sobie sprawę z ogromu naszego świata gospodarczego i żeby monitorować to, jak się on zmienia. Ale nie powinniśmy ich przyjmować bezmyślnie.

Gospodarka jest o wiele większa niż rynek.

Potrzeba myślenia o produkcji i pracy

Duża część współczesnej ekonomii dotyczy rynku. Większość ekonomistów wpisuje się dzisiaj w szkołę neoklasyczną, która myśli o gospodarce jako o sieci stosunków wymiany – jednostki kupują różne rzeczy od wielu firm i sprzedają jednej z nich swoje usługi w zakresie pracy, podczas gdy firmy kupują i sprzedają rzeczy wielu jednostkom i innym firmom. Jednak gospodarki nie powinno się zrównywać z rynkiem. Rynek to tylko jeden z wielu sposobów, w jaki można zorganizować gospodarkę – i tak naprawdę pasuje tylko do małej części nowoczesnej gospodarki. Wiele aktywności gospodarczych opiera się na wewnętrznych rozporządzeniach firm, z kolei rząd ma wpływ na rozległe sektory gospodarki, a nawet nimi zarządza. Rządy, a coraz częściej – międzynarodowe organizacje gospodarcze, takie jak WTO, wyznaczają również granice rynków, ustalając rządzące nimi zasady. Herbert Simon, założyciel szkoły behawioralnej, oceniał niegdyś, że tylko około 20 procent aktywności gospodarczych w USA jest zorganizowanych przez rynek.

Skupiając się na nim, większość ekonomistów odsunęła na bok duże obszary naszego życia gospodarczego, co niekorzystnie wpłynęło na nasz dobrobyt. Zaniedbując kwestię produkcji kosztem wymiany, decydenci w niektórych krajach za prędko cieszyli się ze zmierzchu ich branż wytwórczych. To, że w jednostkach widziano raczej konsumentów niż producentów, doprowadziło do zaniedbania takich kwestii, jak jakość pracy (na przykład to, czy jest interesująca, jak bardzo jest bezpieczna, stresująca, a nawet – jak bardzo opresyjna) i równowaga między pracą a życiem prywatnym. Zaniedbanie tych aspektów życia gospodarczego po części wyjaśnia, dlaczego większości ludzi w dostatnich krajach brakuje poczucia spełnienia, mimo że konsumują największe w dziejach ilości materialnych dóbr i usług.

Gospodarka jest o wiele większa niż rynek. Nie damy rady zbudować dobrej gospodarki – lub dobrego społeczeństwa – jeśli nie będziemy przyglądać się wszystkiemu, co jest poza rynkiem.

I co z tego? Gospodarka jest zbyt ważna, by pozostawić ją zawodowym ekonomistom

Możesz powiedzieć, że to wszystko fajnie brzmi, ale co z tego. Mógłbyś absolutnie rozsądnie stwierdzić: „Jestem tylko konsumentem informacji wytworzonych przez zawodowych ekonomistów, więc co mam niby zrobić z tą nową wiedzą?”

Otóż możesz i powinieneś zrobić z nią całkiem sporo. Wspomnę tylko o tym, co najważniejsze.

„Ekspert to ktoś, kto nie chce uczyć się niczego nowego”.

Jak dać się „użyć” ekonomistom

Harry S. Truman w charakterystycznym dla siebie prostolinijnym stylu powiedział kiedyś, że „ekspert to ktoś, kto nie chce uczyć się niczego nowego, bo inaczej nie byłby ekspertem”.

Wiedza ekspercka jest absolutnie konieczna, ale ekspert z definicji dobrze zna się tylko na wąskiej dziedzinie i nie możemy wymagać od niego sądów o kwestiach dotyczących więcej niż

jednego obszaru życia (czyli o większości kwestii), sądów, które uwzględniałyby różne ludzkie potrzeby, ograniczenia materialne i wartości etyczne. Posiadanie wiedzy eksperckiej niekiedy może sprawić, że będziesz poruszał się jak z klapkami na oczach. Oczywiście sceptycyzmu powinno się stosować zawsze, nie tylko do ekonomii. Ale w ekonomii jest ona szczególnie ważna – bo ekonomia jest sądem politycznym często przedstawianym jako nauka.

Powinieneś być gotowy stawić czoła zawodowym ekonomistom (tak, łącznie ze mną). Nie mają oni bowiem monopolu na prawdę, nawet jeśli chodzi o sprawy ekonomiczne (nie mówiąc o „wszystkim”). Trzeba zacząć od tego, że najczęściej po prostu nie mogą się dogadać. Ich poglądy niejednokrotnie mogą być zawężone i zniekształcone – zawód ekonomisty, podobnie jak poglądy wszystkich innych zawodowców, podlega temu, co Francuzi zważą *déformation professionnelle*. Ludzie, którzy nie są zawodowymi ekonomistami, mogą bez problemu mieć zasadne sądy na tematy gospodarcze, oparte na pewnej znajomości kluczowych teorii ekonomicznych i ocenie stojących za nimi politycznych, etycznych, a także ekonomicznych założeń. Czasem ich sądy mogą być nawet lepsze niż sądy zawodowych ekonomistów, bo mogą być po prostu bardziej zakorzenione w rzeczywistości i mniej skupione na wąskiej dziedzinie. Gospodarka jest zbyt ważna, by pozostawić ją wyłącznie zawodowym ekonomistom.

Pójdę krok dalej i stwierdzę, że gotowość do stawienia czoła zawodowym ekonomistom i innym ekspertom powinna stanowić fundament demokracji. Jaki w ogóle byłby sens demokracji, gdybyśmy mieli tylko słuchać ekspertów? Jeśli nie chcemy, żeby nasze społeczeństwa były zarządzane przez ciała składające się z samozwańczych ekspertów, musimy nauczyć się ekonomii i mierzenia się z profesjonalnymi ekonomistami.

„Audite et alteram partem” („Wysłuchaj również drugiej strony”).

Potrzeba skromności i otwartego umysłu

Na ścianach ratusza Goudy w Holandii widnieje łacińskie powiedzenie *Audite et alteram partem* („Wysłuchaj również drugiej strony”)²⁸⁹. To właśnie postawa, którą powinieneś przyjmować, rozmawiając o sprawach ekonomicznych. Biorąc pod uwagę złożoność świata i z konieczności częściową naturę wszystkich teorii ekonomicznych, powinieneś zachować skromność, jeśli chodzi o zasadność twoich ulubionych teorii, i po prostu – otwarty umysł. Nie chodzi o to, że masz powstrzymać się od opinii – musisz mieć swój (miejmy nadzieję) zdecydowany pogląd, ale to nie to samo, co przekonanie, że ma się rację absolutną.

Powiedziałem, że od każdej ze szkół w ekonomii można się czegoś nauczyć – od szkoły marksistowskiej na lewicy po szkołę austriacką na prawicy. Zbyt wielu zmarnowało życie przez ludzi nadmiernie przekonanych o prawdziwości swoich poglądów – od czerwonych Khmerów po lewej stronie po neoliberalnych fundamentalistów rynkowych po prawej.

„Pesymizm intelektu, optymizm woli”. Zmiany trudno wprowadzić, ale nawet największe są możliwe, jeśli odpowiednio długo i intensywnie próbujesz.

Cała ta książka pokazuje, jak trudno zmienić rzeczywistość gospodarczą – czy chodzi o niskie płace w biednych krajach, służące multimiliarderom raje podatkowe, nadmierną władzę korporacji czy zbyt skomplikowany system finansowy. O tym, jak trudno zmienić *status quo*, nawet jeśli większość ludzi zgadza się, że służy ono tylko małej mniejszości, najlepiej przekonaliśmy się, obserwując, jak bardzo ograniczona była reforma naszej obecnej neoliberalnej polityki gospodarczej (i teorii ekonomicznych, które za nią stoją) nawet po tym, jak kryzys finansowy z 2008 roku w oczywisty sposób wykazał jej ograniczenia.

Skąd biorą się te trudności? Niekiedy ci, którzy korzystają z tego, jak mają się dzisiaj sprawy, aktywnie bronią swoich pozycji przy pomocy lobbingu, propagandy w mediach, przekupstwa, a nawet przemocy. Jednak *status quo* często broni się nawet bez aktywnego udziału „złych ludzi”. Rynkowa reguła „jeden dolar – jeden głos” dramatycznie ogranicza zdolność tych, którzy mają mniej pieniędzy, do odrzucenia niepożądanych opcji, jakie ma im do zaoferowania istniejący podział dochodu i majątku (przypominam krytykę Paula Krugmana i jego poglądów na niskie płace w [rozdziale 4](#)). Co więcej, możemy łatwo ulegać przekonaniom, które nam nie służą („fałszywa świadomość” z [rozdziału 5](#)). Tendencja ta sprawia, że wielu przegranych obecnego systemu broni go. Być może widzieliście amerykańskich emerytów protestujących przeciwko ObamaCare z plakatami mówiącymi: „Rząd precz od mojego ubezpieczenia zdrowotnego [*medicare*]” – podczas gdy *medicare* jest programem – cóż, ujmę to delikatnie – finansowanym i prowadzonym przez rząd.

Zdając sobie sprawę, jak trudno zmienić *status quo*, nie powinniśmy jednak poddawać się w walce o stworzenie gospodarki bardziej dynamicznej, bardziej stabilnej, bardziej sprawiedliwej i bardziej dbającej o środowisko niż przez ostatnie trzydziestolecie. Tak, zmiany są trudne do osiągnięcia, ale w długim okresie, gdy walczy o nie wystarczająco dużo ludzi, wiele rzeczy niemożliwych jednak się wydarza. Pamiętajmy: dwieście lat temu wielu Amerykanów myślało, że zniesienie niewolnictwa jest czymś całkowicie nierealistycznym; sto lat temu brytyjski rząd wtrącał kobiety do więzienia za to, że domagały się prawa głosu; pięćdziesiąt lat temu większość z ojców założycieli dzisiejszych krajów rozwijających się była uznawana przez Brytyjczyków i Francuzów za „terrorystów”.

Jak powiedział włoski marksista, Antonio Gramsci, musimy odznaczać się pesymizmem intelektu i optymizmem woli.

MYŚL NA KONIEC. ŁATWIEJ NIŻ SIĘ WYDAJE

Globalny kryzys finansowy z 2008 roku w brutalny sposób przypomniał nam, że nie możemy zostawiać gospodarki zawodowym ekonomistom i innym technokratom. Wszyscy powinniśmy nią zarządzać – jako aktywni obywatele gospodarzy.

Oczywiście jest różnica między „powinno się” i „da się”. Wielu z nas jest fizycznie zbyt wyczerpanych codzienną walką o byt, nasze głowy są zajęte osobistymi sprawami i kwestiami finansowymi. Myśl, że aby stać się aktywnymi obywatelami gospodarczymi, trzeba zainwestować – nauczyć się ekonomii i zwracać uwagę na to, co dzieje się w gospodarce – może wydać się zniechęcająca.

Jednak te inwestycje są o wiele łatwiejsze do zrealizowania niż się wydaje. Ekonomia jest znacznie bardziej przystępna niż wielu ekonomistów chciałoby, żebyśmy sądzili. Gdy mamy pewną podstawową wiedzę o tym, jak działa gospodarka, śledzenie tego, co się w niej dzieje, staje się o wiele mniej wymagające pod względem czasu i koniecznej uwagi. Tak jak wiele innych rzeczy w życiu – nauka jazdy na rowerze, nowego języka albo używania nowego tabletu czy komputera – bycie aktywnym obywatelem gospodarczym staje się z czasem coraz łatwiejsze, gdy pokonasz pierwsze trudności i będziesz ćwiczyć.

Proszę, spróbuj.

THOMAS

PIKETTY

KAPITAŁ
W XXI WIEKU

KRYTYKA
POLITYCZNA

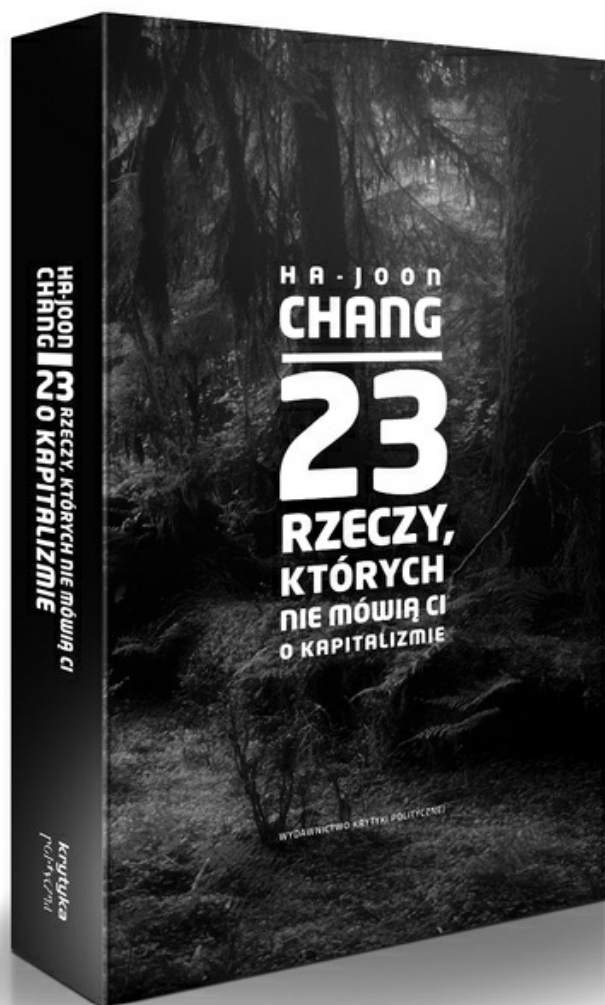
KAPITAŁ

w XXI wieku



THOMAS
PIKETTY

Wydawnictwo Krytyki Politycznej



HA-JOON

CHANG

23

RZECZY,
KTÓRYCH
NIE MÓWIĄ CI
O KAPITALIZMIE

HA-JOON CHANG 23 RZECZY, KTÓRYCH NIE MÓWIĄ CI O KAPITALIZMIE

Krytyka
Polityczna

WYDAWNICTWO ARTYSTKI POLITYCZNEJ

EKONOMIA

nierówności



THOMAS
PIKETTY

Wydawnictwo Krytyki Politycznej

Ha-Joon Chang, *Ekonomia. Instrukcja obsługi*

Warszawa 2015

Tytuł oryginału: *Economics: The User's Guide*

Copyright © by Ha-Joon Chang, 2014. All rights reserved

Copyright © for this edition by Wydawnictwo Krytyki Politycznej, 2015

Wydanie I

ISBN 978-83-64682-35-3

Przekład: Barbara Szelewa

Redakcja: Agnieszka Zygmunt, Michał Sutowski

Korekta: Justyna Filipczyk

Projekt okładki: Łukasz Pyrka

Zdjęcie autora na okładce: Copyright © by Ha-Joon Chang, 2014



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 redakcji Krytyki Politycznej (ul. Foksal 16, Warszawa), Świetlicy KP w Łodzi (ul. Piotrkowska 101), Świetlicy KP w Trójmieście (Nowe Ogrody 35, Gdańsk), Świetlicy KP w Cieszynie (ul. Zamkowa 1) oraz księgarni internetowej KP (krytykapolityczna.pl/wydawnictwo) i w dobrych księgarniach na terenie całej Polski.

Skład wersji elektronicznej:

Virtualo Sp. z o.o.



¹ To pierwsze zdania jego artykułu *The Macroeconomist As Scientist and Engineer*, „Journal of Economic Perspectives” 2006, Vol. 20, No. 4.

² Podobny pogląd znajdziesz w artykule *Is Economics a Science?* autorstwa Roberta Shillera, jednego z laureatów Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii w 2013 roku. Artykuł można przeczytać pod adresem: <http://www.theguardian.com/business/economics-blog/2013/nov/06/is-economics-a-science-robert-shiller>.

³ Ale naukowcy – jeśli ich o to spytasz – powiedzą, że nawet te liczby nie są całkowicie obiektywne.

⁴ Jak mawiano w *Latającym Cyrku Monty Pythona*.

⁵ T. Harford, *Sekrety ekonomii, czyli ile naprawdę kosztuje twoja kawa?*, tłum. Krzysztof Węgrzecki, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2013.

⁶ Jest to znane jako przypadek *physics envy*.

⁷ Powinno to znacząco ułatwić ekonomistom pracę, bo już znamy odpowiedź na to kluczowe pytanie: to 42. Ale na razie zostawmy ten temat.

⁸ Nagroda Nobla z ekonomii nie jest prawdziwą Nagrodą Nobla. W odróżnieniu do oryginalnych nagród (w dziedzinie fizyki, chemii, fizjologii, medycyny, literatury i pokoju), ustanowionych przez szwedzkiego przemysłowca Alfreda Nobla pod koniec XIX wieku, nagroda w dziedzinie ekonomii została ustanowiona przez centralny bank Szwecji (Sveriges Riksbank) w roku 1968, dlatego oficjalnie nazywa się Nagrodą Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii.

⁹ Robert Lucas, *Macroeconomic Priorities*, „American Economic Review” 2003, Vol. 93, No. 1. Było to jego wystąpienie jako szefa American Economic Association.

¹⁰ Doskonale wyjaśnił to Felix Martin w książce *Money: The Unauthorised Biography*, The Bodley Head, London 2013.

¹¹ W powieści pan Bucket traci pracę, gdy fabryka plajtuje, a nie dlatego, że kupiła maszynę, która ma go zastąpić.

¹² Wiele z tych usług wiąże się z konsumpcją rzeczy materialnych, na przykład jedzenia w restauracji, ale kupujemy również usługę gotowania i podawania do stołu.

¹³ Niestety to nieprzetłumaczalna gra słów – przyp. tłum.

¹⁴ Przed Smithem żyli inni ekonomiści, jak myśliciele ekonomiczni w renesansowych Włoszech czy fizjokraci we Francji oraz merkantyliści – o niektórych z nich mówię w [rozdziale 4](#).

¹⁵ Pierwszy komputer Babbage’a nazwano maszyną różnicową, co było inspiracją dla tytułu jednej z klasycznych steampunkowych powieści *science fiction* Williama Gibsona i Bruce’a Sterlinga.

¹⁶ C. Pratten, *The Manufacture of Pins*, „Journal of Economic Literature” 1980, Vol. 18, s. 91.

¹⁷ W teorii ekonomii jest to znane jako **kapitał finansowy** lub **kapitał pieniężny**.

¹⁸ Niewielka liczba firm zaangażowanych w ryzykowne przedsięwzięcia o znaczeniu narodowym, takie jak ekspansja kolonialna (brytyjskie i holenderskie Kompanie Wschodnioindyjskie) lub bankowość na wielką skalę, miała pozwolenie na działalność w oparciu o ograniczoną odpowiedzialność.

¹⁹ Franczyzy są niezależnymi firmami korzystającymi z dostaw i marki firmy, a nie oddziałami zarządzanymi bezpośrednio przez większą firmę.

²⁰ Nawet w najbardziej uprzemysłowionych krajach, takich jak Wielka Brytania i Holandia, ponad 40 procent ludzi pracowało w rolnictwie. W innych państwach Europy Zachodniej było to ponad 50, a w niektórych – aż do 80 procent.

²¹ Daniel Defoe, *A Tour Through the Whole Island of Great Britain*, Penguin, Harmondsworth 1978, s. 86.

²² W większości krajów rozwijających się, gdzie kapitalizm wciąż pozostaje na wcześniejszym etapie, sytuacja nie jest zupełnie odmienna od tej w Europie Zachodniej czasów Smitha. W najbiedniejszych państwach wciąż jest powszechna praca dzieci, a wielu ludzi wciąż podlega dzierżawie *quasi-feudalnych* właścicieli ziemskich. Od 30 aż do 90 procent siły roboczej w tych krajach stanowią samozatrudnieni, z których wielu zajmuje się rolnictwem samozaopatrzeniowym.

²³ W zależności od kraju 60–80 procent pracujących dla kapitalistów jest zatrudnionych w małych i średnich przedsiębiorstwach (MŚP) liczących mniej niż kilkaset osób. W Unii Europejskiej jako MŚP kwalifikują się przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż dwieście pięćdziesiąt, a w USA – mniej niż pięćset osób.

²⁴ Londyn był wówczas największym miastem w Europie i drugim co do wielkości na świecie, po Pekinie, w którym mieszkało ponad 1,1 miliona ludzi. W momencie ukazania się *Badań nad naturą* brytyjskie terytoria kolonialne, które właśnie skurczyły się o Stany Zjednoczone, składały się z (części) Indii, Kanady, Irlandii i około dwudziestu wysp karaibskich.

²⁵ Informacje w tej części, jeśli nie podano inaczej, pochodzą z H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, London 2002, s. 93–99.

²⁶ Wszystkie informacje dotyczące banknotów Banku Anglii pochodzą ze strony banku: <http://www.bankofengland.co.uk/banknotes/Pages/about/history.aspx>.

²⁷ Tak, właśnie tego naukowca, który miał dwa wcielenia – jako alchemik i spekulant na giełdzie.

²⁸ A. Maddison, *Contours of the World Economy, 1–2300 AD: Essays in Macro-Economic History*, Oxford University Press, Oxford 2007, s. 71, tabela 2.2. Dane dotyczące wzrostu w ciągu historii w długim okresie z kolejnych kilku akapitów, również pochodzą z tego źródła.

²⁹ Produkcja brytyjskiego przemysłu bawełnianego w latach 1700–1760 wzrastała w tempie 1,4 procent rocznie, a w latach 1770–1801 – już w tempie 7,7 procent w skali roku. W latach 1780–1790 tempo wzrostu wynosiło 12,8 procent rocznie dużo nawet jak na dzisiejsze standardy, a wówczas było to tempo zadziwiające. Hutnictwo żelaza w latach 1770–1801 podnosiło produkcję o 5 procent rocznie. Obliczenia na podstawie: N. Crafts, *British Economic Growth During the Industrial Revolution*, Clarendon Press, Oxford 1995, s. 23, tabela 2.4.

³⁰ O tym, jak wczesne osiągnięcia naukowe i technologiczne korzystały z zasobów świata arabskiego, hinduskiego i chińskiego, zob. J. Hobson, *The Eastern Origins of Western Civilization*, Cambridge University Press, Cambridge 2004.

³¹ Były wśród nich: mechaniczne czółenko (1733) i przędzarka (1764) w przemyśle tekstylnym, a także wykorzystanie koksu w produkcji stali (1709) i rozmaite procesy wytwarzania na wielką skalę kwasu siarkowego (w latach 30. i 40. XVIII wieku) w przemyśle chemicznym.

³² W miarodajny i zrównoważony sposób zostało to omówione przez P. Bairocha w: *Economics and World History: Myths and Paradoxes*, University of Chicago Press, Chicago 1993, rozdziały 5–8.

³³ B. Hartmann, J. K. Boyce, *Needless Hunger*, Institute for Food and Development Policy, San Francisco 1982, s. 12.

³⁴ W odróżnieniu od rewolucji politycznych, takich jak francuska czy rosyjska, gospodarcze rewolucje nie mają jasno określonych dat początku i końca. Rewolucję przemysłową datuje się i na długi okres między latami 1750 i 1850 i na krótki, w latach 1820–1870.

³⁵ R. L. Heilbroner, W. Milberg, *The Making of Economic Society*, Pearson, Boston 2012, s. 62.

³⁶ N. Crafts, *Some Dimensions of the „Quality of Life” During the British Industrial Revolution*, „Economic History Review” 1997, Vol. 50, No. 4, s. 623, tabela 1 – dane z 1820 roku; s. 628, tabela 3 – dane z 1860 roku.

³⁷ Więcej szczegółów w: H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, London 2002; H.-J. Chang, *Bad Samaritans: Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World*, Random House, London 2007.

³⁸ Oficjalnie stanowisko Walpole’a nazywało się „główny minister”, ale usprawiedliwione jest nazwanie go pierwszym premierem. Był pierwszym szefem rządu brytyjskiego, który kontrolował wszystkie ministerstwa – przed nim było dwóch lub nawet trzech szefów rządu jednocześnie. Walpole był również pierwszym, który objął (w 1735 roku) rezydencję na Downing Street 10, słynne oficjalne mieszkanie brytyjskiego premiera.

³⁹ M. Mitchell, *Przeminęło z wiatrem*, tłum. C. Wieniewska, Czytelnik, Warszawa 1977, t. 1, s. 125.

⁴⁰ Przy pomocy przepisu znanego jako „ekstraterytorialność” traktaty te pozbawiały słabe kraje również możliwości sądenia obcokrajowców za przestępstwa popełnione na ich terytorium. Niektóre inne nierówne traktaty wymagały, by słabsze państwa cedowały lub „wydzierżawiały” części swoich ziem; Chiny scedowały wyspę Hongkong Wielkiej Brytanii w 1842 roku i Koulun w 1869, natomiast Wielka Brytania w 1898 roku wzięła tak zwane Nowe Terytoria Hongkongu „w dzierżawę” na dziewięćdziesiąt dziewięć lat. Nierówne traktaty często zmuszały słabszy kraj do sprzedaży obcokrajowcom praw do eksploatacji zasobów naturalnych (na przykład minerałów czy lasów) za minimalną opłatą.

⁴¹ A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, tłum. S. Wolff i in., t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 181.

⁴² Niemcy wzięły Tanzanię, Namibię, Rwandę, Burundi, Togo i tak dalej, choć wiele z tych krajów zostało oddanych zwycięzcom I wojny światowej. USA dostały Kubę i Filipiny, Belgia – Kongo. Japonia skolonizowała Koreę, Tajwan i Mandżurię (północno-wschodnią część Chin).

⁴³ Wzrost dochodu *per capita* w Ameryce Łacińskiej gwałtownie przyspieszył w latach 1870–1913 – od -0,03 procenta w latach 1820–1870 do 1,86 procenta pod koniec tego okresu, co sprawiło, że kontynent ten był najszybciej rozwijającym się regionem świata (szybciej niż USA wzrastające, na drugim miejscu, w tempie 1,82 procenta rocznie).

⁴⁴ Obliczenia na podstawie A. Maddison, *The World Economy: Historical Statistics*, OECD, Paris 2003, s. 100, tabela 3c.

⁴⁵ Mówiąc wprost, do głodu z 1932 roku doszło, bo po kolektywizacji z 1928 roku z obszarów wiejskich wywożono zbyt dużo żywności, której potrzebowała szybko rosnąca populacja miejska. Ponadto eksportowano zboże, żeby zarobić obcą walutę – niezbędną, by importować zaawansowany sprzęt potrzebny Związkowi

Radzieckiemu do industrializacji.

⁴⁶ Te dane oraz informacje w dalszej części tego akapitu pochodzą z: Ch. Dow, *Major Recessions: Britain and the World, 1920–1995*, Oxford University Press, Oxford 1998, s. 137, tabela 6.1 (dla lat 1929–1832) i s. 182 (dla lat 1932–1937).

⁴⁷ Wniosek ten w dostępny sposób tłumaczy S. Flanders, dziennikarka ekonomiczna BBC, w poście na blogu: <http://www.bbc.co.uk/blogs/legacy/thereporters/stephanieflanders/2009/02/04/index.html>.

⁴⁸ Szacuje się na przykład, że polityka fiskalna rządu USA dodała do PKB w latach 1929–1933 ledwie 0,3 procenta, gdy w tym samym okresie spadek wynosił 31,8 procenta (Ch. Dow, *Major Recessions*, dz. cyt., s. 164, tabela 6.11), podczas gdy brytyjska polityka fiskalna dodała tylko 0,4 procenta, kiedy w latach 1929–1932 spadek PKB wyniósł 5,1 procenta (tamże, s. 192, tabela 6.23).

⁴⁹ Stopa wzrostu dochodu *per capita* na świecie spadła z 1,31 procenta w latach 1870–1913 do 0,88 procenta w latach 1913–1950 (zob. A. Maddison, *The World Economy*, dz. cyt., s. 383, tabela A.8).

⁵⁰ A. Glyn, A. Hughes, A. Lipietz, A. Singh, *The rise and fall of the Golden Age*, [w:] S. Marglin, J. Schor (red.), *The Golden Age of Capitalism: Reinterpreting the Postwar Experience*, Oxford University Press, Oxford 1990, s. 45, tabela 2.4.

⁵¹ Inflacja dla ACCs w tym okresie wynosiła przeciętnie około 4 procent. Tamże, s. 45.

⁵² C. Reinhart, K. Rogoff, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press, Princeton 2009, s. 252, wykres 16.1.

⁵³ Dziś ludzie sądzą, że Bank Światowy jest bankiem dla biednych krajów, ale jego pierwszymi klientami były wyniszczone wojną gospodarki europejskie. Znajduje to odzwierciedlenie w jego oficjalnej nazwie, jest która brzmi Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju (IBRD).

⁵⁴ EWWiS koordynowała wysiłki w celu unowocześnienia urządzeń produkcyjnych w sektorach węgla i stali. Traktat rzymski z 1957 roku powołał Europejską Wspólnotę Energii Atomowej (Euratom) oraz EWG. W 1967 roku organizacje te zintegrowano we Wspólnotę Europejską (WE).

⁵⁵ Paul Krugman napisał w 2009 roku: „Ponad trzydzieści lat temu, kiedy robiłem studia podyplomowe z ekonomii, tylko najmniej ambitni studenci w mojej grupie myśleli o karierze w świecie finansów. Również wtedy praca w bankowości oznaczała dochód wyższy niż praca nauczyciela lub w usługach publicznych – ale nie o wiele wyższy – i wszyscy wiedzieli, że bankowość jest nudna” (*Making Banking Boring*, „The New York Times”, 9 kwietnia 2009).

⁵⁶ Więcej szczegółów można znaleźć w: F. Block, *Swimming Against The Current: The Rise of a Hidden Developmental State in the United States*, „Politics and Society” 2008, Vol. 36, No. 2; M. Mazzucato, *The Entrepreneurial State: Debunking Private vs. Public Sector Myths*, Anthem Press, London 2013.

⁵⁷ A. Glyn i in., dz. cyt., s. 98.

⁵⁸ Przeciętna stopa inflacji w Europie sięgała aż 15 procent, w USA również skoczyła do ponad 10 procent. Szczególnie ucierpiała Wielka Brytania, gdzie stopy inflacji w 1975 roku sięgnęły aż 25 procent. Dane z: Ch. Dow, *Major Recessions*, dz. cyt., s. 293, wykres 8.5.

⁵⁹ Stopa wzrostu *per capita* w ACCs w latach 1870–1913 wynosiła 1,4 procenta, w latach 1913–1950 – 1,2 procenta, a w latach 1960–1970 – 3,8 procenta. Dane z: A. Glyn i in., dz. cyt., s. 42, tabela 2.1.

⁶⁰ Tamże.

⁶¹ Należy jednak zauważyć, że rząd chilijski odgrywał w gospodarce ważną rolę nawet w jej fazie neoliberalnej. Największa firma wydobywająca miedź, CODELCO, którą w 1971 roku znacjonalizował lewicowy rząd Allende, pozostała własnością państwa. Pewna liczba agencji publicznych i półpublicznych (takich jak Fundación Chile) dostarczała producentom w sektorze rolniczym konsultacji technicznych oraz pomocy w marketingu eksportu.

⁶² Zob. więcej szczegółów i analiz w: D. Stuckler, S. Basu, *The Body Economic: Why Austerity Kills*, Basic Books, London 2013, rozdział 2.

⁶³ Jako kraje „neutralne” podczas zimnej wojny, utrzymywały one dystans do UE, mimo że leżą w Europie Zachodniej.

⁶⁴ Wartość produkcji w Chinach w 1978 roku wynosiła około 219 miliardów dolarów. Światowa produkcja wynosiła wówczas około 8,549 miliarda dolarów. Obliczenia na podstawie: World Bank, *World Development Report 1980*, World Bank, Washington 1980, s. 110–111, tabela 1.

⁶⁵ Tamże, s. 124–125, tabela 8.

⁶⁶ W 2007 roku PKB Chin wynosiło 3,28 miliarda dolarów, a światowe PKB – 54,347 miliarda (zob. World Bank, *World Development Report 2009*, Oxford University Press, New York 2009, s. 356–357, tabela 3). Wartość eksportu towarów z Chin wynosiła 1,218 miliarda dolarów, podczas gdy dla całego świata – 13,899 miliarda dolarów (tamże, s. 358–359, tabela 4).

⁶⁷ OECD została założona w 1961 roku i skupiała większość krajów Zachodniej Europy, Turcję, USA i Kanadę.

W połowie lat 70. dołączono do nich Japonię, Finlandię, Australię i Nową Zelandię. Od połowy lat 90. przyłączyło się kilka byłych krajów socjalistycznych (na przykład Węgry i Estonia) i niektóre bogatsze państwa rozwijające się (Meksyk i Chile).

⁶⁸ Gdy to piszę (początek stycznia 2014), dane za rok 2013 nie zostały jeszcze opublikowane, ale na podstawie wstępnych szacunków poczynionych w oparciu o dane OECD, w trzecim kwartale 2013 roku produkcja *per capita* w 19 z 34 państw członkowskich OECD była wciąż niższa niż w 2007.

⁶⁹ Jest ich nawet więcej, jeśli uwzględnilibyśmy mniejsze szkoły (na przykład neoricardiańską, latynoamerykańską, strukturalistyczną, feministyczną czy ekologiczną). Liczba wzrosłaby, gdybyśmy niektóre z podskół (na przykład różne nurty wymienione w ramach tradycji rozwojowej) uczynili niezależnymi.

⁷⁰ Carl Menger jest uznawany za założyciela szkoły austriackiej, ale niektórzy słusznie zauważąliby, że razem z Leonem Walrasem i Williamem Jevonsem był on jednym z ojców założycieli szkoły neoklasycznej. Jeszcze bardziej skomplikowany jest przykład Franka Knighta, ekonomisty z początków XX wieku, który wykładał na Uniwersytecie Chicago. Często uznaje się go za ekonomistę austriackiego (nie, nie chodzi o narodowość, był Amerykaninem), ale przyjął wiele wpływów instytucjonalnych, a niektóre z jego idei nakładają się na idee keynesowskie i behawioralne.

⁷¹ „Teorię wszystkiego” próbowali stworzyć fizycy, ale im się nie udało.

⁷² „Jeden, by wszystkie zgromadzić i w ciemności związać” – brzmiały dalej te słowa. J. R. R. Tolkien, *Władca pierścieni*, tłum. M. Skibniewska, Czytelnik, Warszawa 1981, t. 1, s. 5.

⁷³ Później dodał natychmiast, że „nie czyni tego w warunkach przez siebie wybranych”, podkreślając, że zmieniamy nasze otoczenie, ale też jesteśmy jego produktem. K. Marks, *Osiemnasty brumaire’a Ludwika Bonaparte*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2011, s. 104.

⁷⁴ Joseph Schumpeter podkreślał, że wszystkie analizy w ekonomii poprzedza akt poznawczy zwany wizją, w którym analityk „wizualizuje pewien zbiór spójnych zjawisk jako przedmiot wart jego wysiłku analitycznego”. Zaznaczył, że „wizja ta niemal z definicji jest ideologiczna”, ponieważ „bardzo trudno odróżnić sposób, w jaki patrzymy na rzeczy, od tego, jak chcielibyśmy je widzieć”. Cytat z: J. Schumpeter, *History of Economic Analysis*, Oxford University Press, New York 1954, s. 41–42. Dziękuję Williamowi Milbergowi za wskazanie mi tego cytatu.

⁷⁵ W odróżnieniu od większości innych ekonomistów klasycznych, miał świadomość, że ludzkie motywacje to nie tylko własny interes, lecz także współczucie, namiętność i przywiązanie do norm społecznych. Motywy te były głównym tematem *Teorii uczuć moralnych*, kontynuacji *Badań nad naturą*.

⁷⁶ A więc w komparatywnej przewadze, „komparatywna” odnosi się do porównania produktów, które dany kraj mógłby produkować. Prawdopodobieństwo, że jedno państwo będzie bardziej skuteczne niż inne w produkcji tego samego dobra, jest zawarte już w słowie „przewaga”. Bardziej szczegółowe wyjaśnienie tej teorii znajdziesz w rozdziale 3 mojej książki *Bad Samaritans* (Random House Books, London 2008).

⁷⁷ Teorię nazwano od Eliego Heckschera i Bertila Ohlina, dwóch szwedzkich ekonomistów, którzy ją wypracowali, oraz Paula Samuelsona, amerykańskiego ekonomisty (i autora najsłynniejszego podręcznika do ekonomii w XX wieku), który ją udoskonalił.

⁷⁸ Podkreślanie znaczenia jednostki przez szkołę neoklasyczną wykracza poza nazwanie aktorów gospodarczych jednostkami, a nie klasami. Większość członków tej szkoły wierzy również w *i n d y w i d u a l i z m m e t o d o l o g i c z n y* – to znaczy w pogląd, że naukowe wyjaśnienie każdej jednostki zbiorowej, takiej jak gospodarka, powinno opierać się na rozłożeniu jej na najmniejsze możliwe części – to znaczy jednostki.

⁷⁹ Inaczej rzecz ujmując, społeczeństwo znajduje się w stanie optimum Pareta, jeśli nikt nie może poprawić swojej sytuacji, nie sprawiając jednocześnie, że sytuacja kogoś innego się pogorszy.

⁸⁰ Mimo że układ o wolnym handlu z Meksykiem i Kanadą NAFTA miał zaszkodzić amerykańskim robotnikom i przemysłowi, na przykład samochodowemu czy tekstylnemu, wielu neoklasycznych ekonomistów wsparło go, twierdząc, że narodowe zyski z intensywniejszego handlu spokojnie wystarczą, by zrekompensować straty tym (i innym) przegranym. Niestety, przegrani nie dostali pełnej rekompensaty, zatem wyniku nie można określić jako efektywności Pareta.

⁸¹ W klasycznym przykładzie Akerlofa dotyczącym „rynku cytryny”, biorąc pod uwagę, jak trudno upewnić się co do jakości używanych samochodów przed ich zakupem, klienci nie będą skłonni wyłożyć sporo kasy za rzeczywiście dobry samochód z drugiej ręki. Dlatego właściciele dobrych używanych aut unikają rynku, dalej obniżając przeciętną jakość samochodów, a w ekstremalnym przypadku – doprowadzając do zniknięcia samego rynku. Zob. G. A. Akerlof, *The Market for „Lemons”: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, „Quarterly Journal of Economics” 1970, Vol. 84, No. 4.

⁸² Pozostałe dwa tomy zostały zredagowane i opublikowane przez Engelsa po śmierci Marksa.

⁸³ Przed rewolucją rosyjską najważniejszymi marksistowskimi ekonomistami byli Karl Kautsky (1854–1938), Róża Luksemburg (1871–1919) i Rudolf Hilferding (1877–1941). Głównymi teoretykami radzieckiego marksizmu byli Włodzimierz Lenin (1840–1924), Jewgienij Prieobrażenski (1886–1937) i Nikołaj Bucharin (1888–1938).

⁸⁴ W niektórych formułach komunizm dzieli się na dwie fazy. Pierwszą nazywa się też socjalizmem, w którym jest prowadzone centralne planowanie. Druga, „wyższa” faza, zwana c z y s t y m k o m u n i z m e m, to etap, w którym państwo się wycofuje. W tej książce pojęć „komunizm” i „socjalizm” używam wymiennie.

⁸⁵ K. Marks, F. Engels, *Manifest komunistyczny*, Książka i Wiedza, Warszawa 1976, s. 69.

⁸⁶ Kilku, jak Jean-Baptiste Colbert, minister finansów Ludwika XIV w latach 1665–1683, wciąż pamięta się ze względu na politykę, jaką prowadzili. Większość została całkowicie zapomniana. Niektórzy zaś, jak Henryk VII i Robert Walpole, zapisali się w historii, lecz nie ze względu na swoją politykę gospodarczą.

⁸⁷ Więcej o tej historii zob. moje książki: *Kicking Away the Ladder* (bardziej akademicka i szczegółowa) oraz *Bad Samaritans* (bardziej ogólna i bardziej przyjazna czytelnikowi).

⁸⁸ Zazwyczaj zalecano: wspieranie nowych gałęzi przemysłu przy pomocy ceł, subsydiów i preferencyjnego traktowania w przypadku zakupów rządowych (gdy rząd kupuje dobra od sektora prywatnego); zachęcanie do przetwarzania surowców w kraju przez wprowadzanie podatków eksportowych na surowce lub zakaz ich eksportu; zniechęcanie do importu dóbr luksusowych przez zakazy lub cła, tak by więcej środków przeznaczano na inwestycje; promocję eksportu przez wsparcie marketingu i kontrolę jakości; wsparcie dla postępów technologicznych przez przyznany przez państwo monopol, patenty oraz subsydiowane przez rząd zatrudnianie wykwalifikowanych pracowników z krajów gospodarczo bardziej zaawansowanych, a także – co nie mniej istotne – publiczne inwestycje w infrastrukturę.

⁸⁹ List zaczynał jako zwolennik wolnego handlu. Wspierał ideę zawierania umów o wolnym handlu między niemieckimi krajami, którą zrealizowano w 1834 roku w postaci Zollverein (dosłownie: unii celnej). Jednak podczas pobytu na politycznym uchodźstwie w USA w latach 20. XIX wieku natknął się na idee Hamiltona w pracach Daniela Raymonda i Henry’ego Careya i zaakceptował fakt, że wolny handel może być dobry dla państw o podobnym poziomie rozwoju (jak na przykład ówczesne kraje niemieckie), ale niekoniecznie między krajami bardziej zaawansowanymi w rozwoju, jak Wielka Brytania, a zacofanymi, jak wówczas kraje niemieckie i USA. Można dodać, że tak jak większość Europejczyków w tamtym czasie, List był rasistą i jednoznacznie twierdził, że jego teoria stosuje się tylko do krajów „powściągliwych”.

⁹⁰ Wcześni szefowie Amerykańskiego Towarzystwa Ekonomicznego, John Bates Clark (1847–1938) i Richard Ely (1854–1943), studiowali pod okiem ekonomistów z niemieckiej szkoły historycznej, takich jak Wilhelm Roscher (1817–1894) i Karl Knies (1821–1898).

⁹¹ Kontrastuje to z przeważająco (choć nie wyłącznie) jednostronną przyczynowością zakładaną przez szkołę marksowską, od systemu produkcji materialnej inacej bazy – do instytucji – czyli nadbudowy.

⁹² Ważne nazwiska w porządku alfabetycznym to: Alice Amsden, Martin Fransman, Jorge Katz, Sanjaya Lall i Larry Westphal.

⁹³ Więcej o tej debacie zob. D. Lavoie, *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered*, Cambridge University Press, Cambridge 1985.

⁹⁴ Założyciel szkoły behawioralnej, Herbert Simon, zauważył, że współczesny kapitalizm zamiast jako „gospodarkę rynkową” lepiej określać jako „gospodarkę organizacji”. Dziś większość działań gospodarczych jest wykonywanych w ramach organizacji – głównie firm, ale też rządów i innych organizacji – a nie za pośrednictwem rynków. Więcej na ten temat piszę w [rozdziale 5](#).

⁹⁵ Dla wielu ludzi niebędących ekonomistami pomysł kupowania i sprzedawania „pozwoleń na zanieczyszczanie” wciąż brzmi obco. A jednak ten rynek kwitnie, a jego wartość w 2007 roku szacowano na 64 miliardy dolarów.

⁹⁶ Dyskusyjne jest użycie przedrostka „neo”. Różnice między obiema szkołami są znacznie mniejsze niż na przykład między szkołą klasyczną a neoklasyczną.

⁹⁷ Zatytułowane są: *Marks prorok*, *Marks ekonomista*, *Marks socjolog* i *Marks nauczyciel*.

⁹⁸ J. A. Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, tłum. M. Rusiński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1995, s. 104.

⁹⁹ Wiodący członkowie tej szkoły, która czasem zwana jest ekonomią ewolucyjną, to w porządku alfabetycznym: Mario Cimoli, Giovanni Dosi, (zmarły już) Christopher Freeman, Bengt-Åke Lundvall, Richard Nelson i Sidney Winter.

¹⁰⁰ Z czasem, w pokoleniu jego wnuków, jak ujął to Keynes w słynnym artykule zatytułowanym *Economic Possibilities for Our Grandchildren* (choć on sam nie miał dzieci) – standardy życia w krajach takich jak Wielka Brytania podniosą się na tyle, że nie będzie potrzeba wiele nowych inwestycji. W tym momencie, przewidywał, polityka powinna skupić się na ograniczeniu godzin pracy i podniesieniu poziomu konsumpcji, głównie przy pomocy redystrybucji dochodów na rzecz grup biedniejszych, które wydają większą część swoich dochodów niż grupy bogatsze.

¹⁰¹ Parafraza fragmentu z: J. M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, tłum. M. Kalecki, S. Rączkowski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 154.

[102](#) Historię spekulacji finansowych pięknie udokumentował C. P. Kindleberger w książce *Szaleństwo, panika, krach. Historia kryzysów finansowych*, tłum. A. Olejniczak, WIG-Press, Warszawa 1999.

[103](#) J. M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia*, dz. cyt., s. 182.

[104](#) Zarobił on również spore sumy dla King's College w Cambridge jako kwesor (zarządca finansowy) odpowiedzialny za jego portfolio inwestycyjne w latach 1924–1944.

[105](#) Wyjątkami byli pod tym względem Michał Kalecki (1899–1970), u którego można znaleźć wpływy marksowskie oraz zainteresowanie gospodarkami rozwijającymi się, oraz Nicholas Kaldor (1908–1986) jedną nogą tkwiący w tradycji rozwojowej, zaznajomiony z ideami Austriaków i Schumpetera, jako że wychował się w cesarstwie austro-węgierskim.

[106](#) Veblen próbował rozumieć zmiany społeczne w również kategoriach ewolucyjnych, w nawiązaniu do nowej wówczas teorii Karola Darwina.

[107](#) Zawodnik wagi ciężkiej, John Commons (1862–1945), którego praca kojarzyła się z tą szkołą, oficjalnie zadeklarował przynależność do niej w połowie lat 20. John Maurice Clark (1884–1963), syn Johna Batesa Clarka, był tam inną ważną postacią młodszego pokolenia.

[108](#) Większość reprezentantów NEI akceptuje założenie szkoły neoklasycznej o „racjonalnej jednostce dążącej do zaspokojenia własnego interesu” w części dotyczącej „samolubności”, jednak większość z nich (niekoniecznie ta sama większość, co poprzednia) odrzuca część o „racjonalności”. Niektórzy, zwłaszcza Williamson, wręcz wprost stosują behawioralną koncepcję ograniczonej racjonalności, która zakłada, że racjonalność człowieka ma bardzo wyraźne granice.

[109](#) Istnieje również nieuznany wpływ szkoły marksowskiej (North w młodości był marksistą), przynajmniej w kwestii przedmiotu zainteresowania, jak relacje własności (North i Coase) i wewnętrzne funkcjonowanie firmy (Coase i Williamson).

[110](#) Simon był ostatnim człowiekiem renesansu, jak nazywam go w *Rzeczy 16*, w książce *23 rzeczy, których nie mówią ci o kapitalizmie*. Jego myśli były przełomowe nie tylko na polu ekonomii, lecz także w wielu innych dziedzinach. Był jednym z ojców założycieli sztucznej inteligencji (AI) oraz badań operacyjnych (OR, dziedzina w zarządzaniu biznesem). Napisał też jedną z klasycznych książek z zakresu administracji publicznej (opublikowane w 1947 roku *Działanie administracji*). Był również jednym z czołowych badaczy psychologii poznawczej. Wiedział więc co nieco o tym, jak ludzie myślą i działają.

[111](#) Niektórzy ekonomiści neoklasycyści próbują zreinterpretować ograniczoną racjonalność tak, by pasowała do modeli optymalizacji. Niektórzy twierdzą, że ograniczona odpowiedzialność oznacza po prostu, że musimy patrzeć na decyzje ekonomiczne jako na „wspólną optymalizację” kosztów zasobów (tradycyjna troska neoklasyków) i kosztów podejmowania decyzji. W innej popularnej reinterpretacji ludzie optymalizują je przez wybór najlepszych zasad podejmowania decyzji, a nie przez próbę dokonania odpowiedniego wyboru w każdym przypadku. Obie te interpretacje jednak nie działają, ponieważ zakładają jeszcze bardziej nierealistyczny poziom racjonalności, niż czyniono to w standardowym modelu neoklasycznym. Jak aktorzy, którzy nie są nawet wystarczająco racjonalni, by podejmować racjonalne decyzje w przypadkach jednostkowych, mają stworzyć zasady podejmowania decyzji pozwalające dokonywać optymalnych wyborów?

[112](#) H. Simon, *The Sciences of the Artificial*, The MIT Press, Cambridge 1996, s. 31.

[113](#) Mówiąc to, upraszczam relacje między poglądem ludzi na ekonomię i wspieranymi przez nich ideami. Warren Buffett, George Soros i wielu innych bogatych ludzi wspiera bowiem politykę, która im osobiście by zaszkodziła. Z pewnością też przesadzam w ocenie tego, do jakiego stopnia pieniądze i władza mogą wpływać na idee, niemniej ważna jest świadomość, że indywidualistyczna wizja gospodarki nie zdobyła dominującej pozycji tylko dzięki swej wartości intelektualnej.

[114](#) Trudno zdobyć dane na temat handlu wewnątrz korporacji. Szacuje się, że w usługach wynosi on 20–25 procent i ma mniejsze znaczenie niż produkcji dóbr. Jednak w przypadku pewnych „usług produkcyjnych”, takich jak doradztwo i R&D, handel wewnątrz korporacji jest wręcz ważniejszy niż w produkcji. W firmach kanadyjskich i amerykańskich, których dokładnymi danymi dysponujemy, były to wartości rzędu 60–80 procent. Dane pochodzą z: R. Lanz, S. Miroudot, *Intra-firm Trade Patterns, Determinants and Policy Implications*, „OECD Trade Policy Papers” 2011, s. 114.

[115](#) MCC ma również prawie 150 filii, które nie są spółdzielniami, i ponad 10 tysięcy pracowników, którzy nie są pracownikami-partnertami. W dochód ze sprzedaży wlicza się również dochody filii.

[116](#) Niektóre szacunki, włączające opcje na akcje – wartości których nie da się łatwo obliczyć – mówią, że może to być nawet tysiąckrotność.

[117](#) Dokładnie z tego powodu pierwsza ustawa antymonopolowa w USA (Sherman Act z 1890 roku) traktowała związki zawodowe jako szkodzące konkurencji trusty – dopóki przepisu tego nie porzucono w zmienionej ustawie antymonopolowej z 1914 roku zwanej Clayton Act (Ustawą Claytona).

118 Lepiej można to sobie wyobrazić, wiedząc, że największy prywatny pracodawca w USA, Walmart, zatrudnia tylko około 1 procenta amerykańskiej siły roboczej (1,4 miliona ludzi).

119 Najważniejsze multilateralne banki regionalne to Azjatycki Bank Rozwoju (ADB) i Międzypamerykański Bank Rozwoju (IDB).

120 Unia Europejska (UE) wywodzi swą siłę z mieszanki pieniędzy z władzą ustanawiania reguł. Jak pokazał przypadek ostatnich pakietów „ratunkowych” dla krajów „peryferyjnych”, takich jak Grecja i Hiszpania, część jej wpływu bierze się z siły finansowej. Ważniejsza jest jednak jej zdolność ustanawiania reguł dotyczących wszystkich aspektów życia gospodarczego (i innych jego rodzajów) w państwach członkowskich, łącznie z budżetem, konkurencją między firmami i warunkami pracy. Decyzje UE są podejmowane w drodze „głosowania większością kwalifikowaną” (QMV): liczba głosów danego kraju odzwierciedla wielkość jego populacji, ale tylko do pewnego momentu, analogicznie do dystrybucji głosów kolegium elektorów w wyborach prezydenta USA między pięćdziesiąt stanów. W Radzie Unii Europejskiej Niemcy mają dziesięć razy więcej głosów niż Malta (dwadzieścia dziewięć wobec trzech głosów), ale populację mają ponad dwieście razy większą (82 kontra 0,4 miliona).

121 MOP dość różni się od innych agend ONZ: są organizacjami międzynarodowymi, natomiast MOP jest ciałem trójstronnym, składającym się z rządów, związków zawodowych i organizacji pracodawców, przy czym głosy rozkładają między nimi w stosunku 2:1:1.

122 Znane są eksperymenty dowodzące, że studenci ekonomii są bardziej samolubni niż inni. Częściowo może to być skutkiem „autoselekcji” – edukacja ekonomiczna podkreśla dziś powszechność samolubności, więc egoiści mogą być bardziej skłonni pomyśleć, że to dziedzina dla nich odpowiednia. Może to jednak być również skutek samej edukacji – gdy studenta ekonomii cały czas się uczy, że każdy pragnie wypromować siebie, to zaczyna on (być może) silniej postrzegać świat właśnie w taki sposób.

123 Istnieje na to mnóstwo dowodów, przedstawionych w przystępnej formie w książkach: *Free Market Madness* Petera Ubela, *Zwierzęce instynkty* George’a Akerlofa i Roberta Shillera oraz *Pułapki myślenia. O myśleniu szybkim i wolnym*, psychologa i laureata ekonomicznego Nobla z 2002 roku, Daniela Kahnemanna.

124 Przydatna jest zasada zakładająca bardzo ogólnie, że wartość dodana to zazwyczaj około jednej trzeciej wartości sprzedaży (obrotu) firmy.

125 Produktywność danego narodu zależy tak naprawdę od tego, ile ludzie muszą pracować, żeby wytworzyć daną ilość produktu, a nie od tego, ile wynosi produkt na każdą żyjącą osobę. Dlatego aby oszacować produktywność gospodarki, w idealnej sytuacji musielibyśmy obliczyć PKB na całkowitą liczbę przepracowanych godzin, a nie *per capita*. Takie dane nie są jednak łatwo dostępne, dlatego stosujemy PKB *per capita* jako przybliżoną wartość produktywności kraju.

126 PKB USA wynosiło 14,4 biliona dolarów, Chin – 5,9, Japonii – 5,5, Niemiec – 3,3, a Francji – 2,5 biliona.

127 Ta definicja oznacza, że kilka krajów, których normalnie nie uznano by za bogate, zostało włączonych do świata „wysokich dochodów” – parę byłych państw socjalistycznych (Polska, Węgry, Chorwacja i Słowacja) i dwa biedniejsze państwa naftowe (Arabia Saudyjska i Libia). Nie są one jednak wystarczająco duże, żeby zniekształcić obraz całości.

128 PKB Chin wynosiło 5,9 biliona dolarów, Brazylii – 2,1, Indii – 1,7, Rosji – 1,5, a Meksyku – bilion. Razem daje to 12,2 biliona dolarów.

129 Poza bardzo ograniczoną ilością konsumowaną przez turystów.

130 Zauważ, że nie możemy bezpośrednio porównać tych dwóch danych dotyczących dochodu.

131 J. Aldred objaśnił ten wniosek bardzo jasno i dokładnie w książce *The Skeptical Economist*, Earthscan, London 2009, zwłaszcza s. 59–61.

132 Sheldon, wieczny chłopiec, fizyk, bohater kultowego serialu *Teoria wielkiego podrywu*, pięknie wyjaśnił, czym są te dobra, kiedy tłumaczył swemu przyjacielowi Rajowi, dlaczego ich przyjaciel Howard robi coś, co Raj nazywa „prześladaniem”, kiedy rozmawia z nową dziewczyną przez telefon w obecności przyjaciół: „Istnieje pojęcie w ekonomii znane jako dobro statusowe – jakiś przedmiot tylko dlatego ma wartość dla jego właściciela, że inni go nie mają. Pojęcie ukuł ekonomista Fred Hirsch w 1976 roku, zastępując nim bardziej kolokwialne, ale mniej precyzyjne, pokazywanie języka” (*Teoria wielkiego podrywu*, seria 3, odcinek 15). Przełomowym dziełem Hirscha jest książka *Social Limits to Growth*.

133 Dochody *per capita* wyrażone w PPP wynoszą: w Norwegii – 57 130 dolarów, Singapurze – 54 700, Kuwejcie – 53 630, Szwajcarii – 49 180, USA – 47 020. Następne w stawce są: Holandia (42 590), Dania (40 140) i Szwecja (39 600).

134 Za nimi są: Erytrea (540 dolarów), Niger (700), Republika Środkowej Afryki (760), Togo (790) i Sierra Leone (830 dolarów).

135 Richard Layard w rozmowie z Julianem Bagginim, *The Conversation: Can Happiness Be Measured?*, „The Guardian”, 20 lipca 2012.

[136](#) Po Gambii, Suazi, Dżibuti, Rwandzie i Burundi.

[137](#) W 1995 roku PKB *per capita* Gwinei Równikowej wynosił ledwie 371 dolarów rocznie, a kraj był trzydziesty na liście najbiedniejszych na świecie.

[138](#) Zamieszczone poniżej informacje dotyczące amerykańskiego sektora górniczego pochodzą z: G. Wright, J. Czelusta, *Exorcising the Resource Curse: Mining as a Knowledge Industry, Past and Present*, dokument roboczy, Stanford University, Stanford 2002.

[139](#) Na wszelki wypadek podaję wyjaśnienia pozostałych: samochody sportowe z silnikami o mocy ponad tysiąca koni mechanicznych; pamięć USB albo czytnik, zakładając, że kieszeń jest spora; elektrownia atomowa; zakłady odsalające.

[140](#) Te dane oznaczają, że dochód Niemiec *per capita* w 2010 roku był 11,5 procenta wyższy niż w roku 2000. W USA dochód na głowę mieszkańca w 2010 roku był tylko o 7,2 procenta wyższy niż w 2000 roku.

[141](#) „Brutto” oznacza tutaj, że nie wliczamy deprecjacji kapitału (zob. rozdział 6).

[142](#) Dane dotyczące wydatków na R&D, które przedstawiam poniżej, pochodzą z: OECD, *Perspectives on Global Development 2013 – Shifting Up a Gear: Industrial Policies in a Changing World*, OECD, Paris 2013, rozdział 2, wykres 3-1.

[143](#) W 2010 roku Finlandia wydała 3,9 procenta PKB na R&D, Korea była na drugim miejscu (3,7 procenta). Szwecja (3,4 procenta), Japonia (3,3), Dania (3,1), Szwajcaria (3), USA (2,9) i Niemcy (2,8) to inne gospodarki o dużym udziale wydatków na badania i rozwój w PKB.

[144](#) W biedniejszych krajach, gdzie nie ma wielu dużych korporacji zdolnych do prowadzenia własnych R&D, większość tej działalności finansuje rząd: w niektórych – prawie 100 procent, a zazwyczaj między 50 a 75 procent. W bogatszych państwach udział rządu w R&D jest zazwyczaj niższy, między 30 a 40 procent. Znacząco niższy jest w Japonii (23) i w Korei (28), na drugim końcu znajdują się Hiszpania i Norwegia (po 50 procent). W USA udział rządu wynosi obecnie około 35 procent, ale w czasie zimnej wojny, gdy rząd federalny wydawał olbrzymie sumy na badania w dziedzinie obronności, był on znacznie wyższy (50–70 procent) (por. [rozdział 3](#)).

[145](#) Przemysł zawiera obszary takie, jak górnictwo, wytwarzanie elektryczności i dostawa gazu oraz wytwórczość. Niektóre statystyki uwzględniają „przemysł” jako całość, a nie tylko „działalność wytwórczą”.

[146](#) Department for Business, Enterprise and Regulatory Reform, *Globalisation and the Changing UK Economy*, Her Majesty's Government, London 2008.

[147](#) Pierre Dreyfus, były minister przemysłu Francji, cytat za: P. Hall, *Governing the Economy*, Polity Press, Cambridge 1987, s. 210.

[148](#) Jeśli nie zaznaczono inaczej, dane w tym i kolejnych akapitach pochodzą z: H.-J. Chang, *Rethinking Public Policy In Agriculture: Lessons from History, Distant and Recent*, „Journal of Peasant Studies” 2009, Vol. 36, No. 3.

[149](#) Według Banku Światowego w 2009 roku były to: Sierra Leone (59 procent), Liberia (58 procent), Republika Środkowoafrykańska (57 procent) i Etiopia (51 procent).

[150](#) W 2011 roku na Tajwanie było to 28 procent, w Słowenii – 23 procent, a w Niemczech – 20 procent.

[151](#) Jeśli weźmiemy pod uwagę cały przemysł, udział w PKB wynosił 30–40 procent. Dzisiaj w żadnym z tych krajów nie przekracza 25 procent. Dane pochodzą z: O. Debande, *Deindustrialisation*, „EIB Papers” 2006, Vol. 2, No. 1; dostępnego pod adresem: http://www.eib.org/attachments/efs/eibpapers/eibpapers_2006_v11_n01_en.pdf.

[152](#) W przypadku Niemiec udział sektora wytwórczego w PKB liczony w cenach bieżących w latach 1991–2012 spadł z 27 do 22 procent. W cenach stałych był to spadek z 24 do 22 procent. Te same dane dla Włoch w cenach bieżących wynosiły 22 i 16 procent, a w cenach stałych – 19 i 17 procent. We Francji w latach 1991–2011 w cenach bieżących udział ten spadł z 17 do 10 procent, a w cenach stałych – z 13 do 12 procent. Dane publikowane przez Unię Europejską, Eurostat.

[153](#) W USA udział wytwórczości w PKB w cenach bieżących w latach 1987–2012 spadł z 17 do 12 procent. W cenach stałych jednak wręcz nieco wzrósł: z 11,8 do 12,4 procenta. W przypadku Szwajcarii udział sektora wytwórczego w PKB w cenach bieżących spadł w latach 1990–2012 z 20 do 18 procent, gdy jednak obliczymy to w cenach stałych, udział ten wzrósł z 18 do 19 procent. Dane dla Szwajcarii pochodzą z Eurostatu, dla USA – z rządowego Biura Analiz Ekonomicznych.

[154](#) W przypadku Finlandii (1975–2012) udział ten w cenach bieżących spadł z 25 procent do 17, ale w cenach stałych wzrósł z 14 do 21 procent. W Szwecji (1993–2012) zanotowano odpowiednio spadek z 18 do 16 oraz wzrost z 12 do 18 procent. Dane pochodzą z Eurostatu.

[155](#) W latach 1990–2012 udział sektora wytwórczego w PKB Wielkiej Brytanii w cenach bieżących spadł z 19 do 11 procent, co oznacza skurczenie się o 42 procent. W cenach stałych spadł z 17 do 11 procent, czyli zmniejszył się o 35 procent. Dane z Eurostatu.

[156](#) Dane Banku Światowego.

[157](#) Por. dokładniejsze omówienie w: G. Palma, *Four Sources of „De-industrialisation” and a New Concept of the*

„Dutch Disease”, praca zaprezentowana podczas Economic Growth and Development Initiative) Roundtable przy HSRC (Human Sciences Research Council w Republice Południowej Afryki, 21 maja 2007 roku. Jest dostępna pod adresem: <http://intranet.hsrc.ac.za/Document-2458.phtml>.

¹⁵⁸ Fizyczna intensywność katastrof naturalnych jest znacznie mniej ważna niż zdolność wspólnoty ludzkiej, której dotyczą, do kontrolowania ich skutków. Na przykład trzęsienie ziemi na Haiti w 2010 roku miało siłę tylko siedmiu stopni w skali Richtera, a zginęło w nim ponad 200 tysięcy osób – w Japonii w takiej katastrofie zginęłoby kilku wyjątkowych pechowców.

¹⁵⁹ GDR oblicza udział każdego kraju w procesie ograniczania gazów cieplarnianych, by uniknąć potencjalnie katastrofalnego ocieplenia klimatu o dwa stopnie, biorąc pod uwagę zarówno odpowiedzialność za zmianę klimatu, jak i zdolności poniesienia ciężaru dostosowań.

¹⁶⁰ Więcej szczegółów w J. Aldred, *The Skeptical Economist*, Earthscan, London 2009, rozdział 5.

¹⁶¹ Nasze postrzeganie ryzyka związanego z energią atomową jest zaburzone przez fakt, że wypadki z nią związane zawsze zyskują bardzo dużą uwagę mediów, również dlatego, że zazwyczaj zdarzają się w bogatych krajach. Większość ludzi nie wie jednak, że w wypadkach górniczych w samych Chinach ginie co roku co najmniej kilka tysięcy górników. Nie wiemy nawet, ilu ludzi na świecie w ciągu ostatnich dwóch wieków zmarło na skutek zanieczyszczenia powietrza wywołanego spalaniem węgla. Oblicza się, że wielki smog z 1952 roku w Londynie odpowiada za 4–12 tysięcy zgonów, a to tylko jeden rok – co prawda do tej pory najgorszy – z wielu, podczas których Wielka Brytania ucierpiała na skutek zanieczyszczeń wywołanych spalaniem węgla. Dziś wielu mieszkańców miast w Chinach, Indiach i innych krajach umiera przedwcześnie na skutek chorób układu oddechowego wywołanych takim zanieczyszczeniem powietrza. Gdy zsumujemy wszystkie te „ciche śmierci”, możemy z pewnością powiedzieć, że węgiel zabił o wiele więcej ludzi niż energia atomowa, nawet przy uwzględnieniu najbardziej ekstremalnych i często podawanych w wątpliwą szacunków, mówiących o milionie zgonów wywołanych katastrofą w Czarnobylu (głównie na skutek choroby popromiennej).

¹⁶² Trzeba zaznaczyć, że do deponentów banku zaliczają się również pożyczkobiorcy. Kiedy pożyczasz pieniądze od banku, jest dla ciebie otwierany rachunek depozytowy pomniejszony o ustaloną sumę, nie dostajesz pieniędzy w gotówce. Pożyczając pieniądze w banku, stajesz się zatem również jego deponentem.

¹⁶³ Ten szczególny rodzaj oszustwa wykorzystuje się dość często w zarządzaniu gospodarczym. Innym słynnym przykładem jest wydawanie przez rząd pieniędzy z deficytu w czasie recesji. Na początku wydaje on „pieniądze, których nie ma” i ma deficyt budżetowy. Jednak wydatki podnoszą popyt w gospodarce, co pobudza biznes i sprawia, że konsumenci stają się coraz bardziej optymistyczni. Jeśli wskutek tego wystarczająca liczba biznesmenów i konsumentów zacznie mieć pozytywne oczekiwania wobec przyszłości, będą oni więcej inwestować i wydawać. Większe inwestycje i konsumpcja doprowadzą następnie do wytworzenia wyższych dochodów, a więc i przychodów z podatków. Gdy te wystarczająco wzrosną, będzie można zlikwidować deficyt budżetowy, co oznacza, że tak naprawdę rząd wydawał pieniądze, które miał.

¹⁶⁴ Pierwotna GM, założona w 1908 roku, produkowała Buicka. W latach 1908–1909 przejęła wiele firm, produkujących Oldsmobile, Caddillaca i inne marki, łącznie z tym, co później stało się oddziałem ciężarówek. W 1918 roku przejęła zaś Chevroleta.

¹⁶⁵ Ta fuzja nie wypaliła do tego stopnia, że aktualny CEO Time-Warnera, Jeff Bewkes, opisał ją jako „największy błąd w historii przedsiębiorstw”, a w 2009 roku została wycofana (nazywa się to „rozdzieleniem”). Interes AOL-u nie rozwinął się, jak przewidywano, w momencie zawierania fuzji (a był to szczyt bańki dot.com), a między kulturami korporacyjnymi obu firm istniały również niedające się pogodzić różnice.

¹⁶⁶ Liczby w ich nazwach oznaczają liczby spółek, ceny udziałów składających się na indeks.

¹⁶⁷ F. Martin, *Money: The Unauthorised Biography*, Bodley Head, London 2013.

¹⁶⁸ Gdy banki zajmują się obsługą osób prywatnych, pobierając od nich depozyty lub pożyczając im pieniądze na zakup domów czy samochodów, to zajmują się „bankowością detaliczną”. Z kolei gdy mają do czynienia z biznesem – pożyczają im pieniądze i biorą depozyty – to zajmują się „bankowością korporacyjną”.

¹⁶⁹ Choć niektórzy, łącznie ze mną w innych publikacjach, nazywają oba te produkty „derywatami finansowymi”, to zasadne jest ich oddzielenie z powodów, które wyjaśnię niżej.

¹⁷⁰ Z czasem wszystko jeszcze bardziej się skomplikowało. Utworzono CDO do kwadratu, gromadząc transe i strukturyzując je w opisany wyżej sposób. Następnie powstały CDO do sześcianu – przez utworzenie ustrukturyzowanych produktów dłużnych z transz CDO do kwadratu. Stworzono nawet CDO do kolejnych potęg.

¹⁷¹ Spora część tego, co piszę o derywatach, pochodzi z: B. Scott, *The Heretic's Guide to Global Finance: Hacking the Future of Money*, Pluto Press, London 2013, s. 63–74; i moich osobistych rozmów z autorem. W książce J. Lanchester, *Whoops! Why Everyone Owes Everyone and No One Can Pay*, Allen Lane, London 2010, rozdział 2; można znaleźć mniej fachowe, ale wnikliwe objaśnienie.

¹⁷² Dziękuję Brettowi Scottowi za odpowiedzenie mi tego przykładu. W tym rozumieniu możemy powiedzieć, że sekurytyzowane produkty dłużne są pochodnymi, ponieważ ich wartość „pochodzi” od innych aktywów. Jednak tak

samo możemy powiedzieć, że także akcje są derywatami, bo u ich podstaw też leżą inne aktywa, jak sprzęt, patenty oraz pozostałe rodzaje własności intelektualnej i tym podobne. Kryteria rozróżnienia między poszczególnymi rodzajami aktywów finansowych są więc dość nieostre.

¹⁷³ B. Scott, *The Heretic's Guide to Global Finance*, dz. cyt., s. 65.

¹⁷⁴ Tamże, s. 69–70.

¹⁷⁵ Więcej o historii rozwoju rynków derywatów i roli CBOT w: Y. Millo, *Safety in Numbers: How Exchanges and Regulators Shaped Index-Based Derivatives*, referat przedstawiony na Conference on the Social Studies of Finance, Center on Organizational Innovation (COI), Columbia University, 3–4 maja 2002; dostępny pod adresem: <http://www.coi.columbia.edu/ssf/papers/millo.rtf>; i w tekście *A Brief History of Options*; dostępnym pod adresem: <http://www.optionsplaybook.com/options-introduction/stock-option-history>.

¹⁷⁶ Por. Y. Millo, *Safety in Numbers*, dz. cyt.; C. Lapavitsas, *Profiting without Producing: How Finance Exploits All*, Verso, London 2013, s. 6.

¹⁷⁷ H. Blommestein i in., *Outlook for the Securitisation Market*, „Journal: Market Trends” 2011, Vol. 2011, Is. 1, s. 6, wykres 6; dostępne pod adresem: <http://www.oecd.org/finance/financial-markets/48620405.pdf>. Według danych urzędu statystycznego UE, Eurostatu, w 2010 roku PKB UE wynosiło 12,3 biliona euro, natomiast PKB USA – 10,9 biliona euro.

¹⁷⁸ L. Lin, J. Sutri, *Capital Requirements for Over-the-Counter Derivatives Central Counterparties*, „IMF Working Paper” 2013, WP/13/3, s. 7, wykres 1; dostępny pod adresem: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1303.pdf>.

¹⁷⁹ G. Palma, *The Revenge of the Market on the Rentiers: Why Neo-Liberal Reports of the End of History Turned Out to Be Premature*, „Journal of Economics” 2009, Vol. 33, No. 4.

¹⁸⁰ Francja, określająca się często jako przeciwieństwo kapitalizmu finansowego w stylu anglosaskim, nie była pod tym względem daleko w tyle za Wielką Brytanią – wartość aktywów finansowych w stosunku do PKB była tam tylko nieznacznie niższa.

¹⁸¹ C. Lapavitsas, *Profiting without Producing*, dz. cyt., s. 206, wykres 2.

¹⁸² 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” 2007, No. 134, Political Economy Research Institute (PERI), University of Massachusetts, Amherst.

¹⁸³ Summers, urlopowany profesor ekonomii z Harvardu i były główny ekonomista Banku Światowego (w latach 1991–1993), został następnie sekretarzem skarbu (od lipca 1999 do stycznia 2001 roku) podczas drugiej kadencji Billa Clintona, a później, za Baracka Obamy (od stycznia 2009 do grudnia 2010 roku) był dyrektorem Narodowej Rady Gospodarczej.

¹⁸⁴ A. Haldane, *Rethinking the Financial Network*, wystąpienie podczas Financial Student Association, Amsterdam, kwiecień 2009; dostępne pod adresem: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2009/speech386.pdf>.

¹⁸⁵ M. Blyth, *Austerity: the History of a Dangerous Idea*, Oxford University Press, Oxford 2013, s. 26–27.

¹⁸⁶ Dla banków przeciętny czas trzymania udziałów spadł z około trzech lat w 1998 do około trzech miesięcy w 2008 roku. Por. P. Sikka, *Nick Clegg's Plan for Shareholders to Tackle Fat-Cat Pay Won't Work*, „Guardian”, 6 grudnia 2011; dostępny pod adresem: <http://www.guardian.co.uk/commentisfree/2011/dec/06/nick-clegg-shareholders-fat-cat-pay?>

¹⁸⁷ Sektor finansowy nie zawsze był bardziej zyskowny niż pozostałe. Według badań opublikowanych w 2005 roku, między połową lat 60. a końcem lat 70. XX w USA korporacje finansowe miały niższą stopę zysku niż pozostałe. Jednak na skutek deregulacji finansowej z początku lat 80., do początku pierwszej dekady XXI wieku stopa zysku instytucji finansowych (z tendencją rosnącą między 4 a 12 procent) stała się znacząco wyższa niż pozostałych firm, wynosząc 2–5 procent (badanie kończyło się na tym okresie). Między początkiem dekady lat 70. a połową 80. (brak danych dla lat 60.) we Francji stopa zysku korporacji finansowych była ujemna. Wraz z deregulacją finansową z końca lat 80. zaczęła rosnąć i wyprzedziła stopę zysku pozostałych firm już w początku lat 90., kiedy to obie wynosiły około 5 procent, by urosnąć do 10 procent w roku 2001. Stopa zysku francuskich firm spoza sektora finansowego zaczęła, w przeciwieństwie do tego w początku lat 90., spadać, by w 2001 roku osiągnąć około 3 procent. Por. G. Duménil, D. Lévy, *Costs and Benefits of Neoliberalism: A Class Analysis*, [w:] G. Epstein (red.), *Financialisation and the World Economy*, Edward Elgar, Cheltenham 2005.

¹⁸⁸ Kilka lat temu profesor David King, prominentny chemik z Cambridge i główny doradca naukowy rządu brytyjskiego w latach 2000–2007, powiedział mi, że prawdopodobnie 60 procent jego byłych doktorantów pracuje w przemyśle finansowym.

¹⁸⁹ C. Reinhart, K. Rogoff, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*, Princeton University Press, Princeton 2009, s. 252, wykres 16.1.

¹⁹⁰ G. Palma, *The Revenge of the Market on the Rentiers*, dz. cyt., s. 851, wykres 12.

¹⁹¹ W. Lazonick, *Big Payouts to Shareholders are Holding Back Prosperity*, „The Guardian”, 27 sierpnia 2012; dostępne pod adresem: <http://www.theguardian.com/commentisfree/2012/aug/27/shareholder-payouts-holding-back-prosperity>.

¹⁹² W 2011 i 2012 roku był na poziomie 99 procent. Dane w tym akapicie pochodzą z The Federal Reserve Board i są dostępne pod adresem: <http://www.federalreserve.gov/apps/fof>. Podobne szacunki dla początku XXI wieku można znaleźć w: J. Crotty, *If Financial Market Competition is so Intense, Why Are Financial Firm Profits So High*, dz. cyt. Inne szacunki wskazują na niższe liczby, jednak trend pozostaje taki sam: stosunek ten wynosił w 1955 roku niewiele ponad 20 procent, wzrósł do około 30 procent w połowie lat 80. i do 50 procent na początku XXI wieku. Przed kryzysem z 2008 roku spadł do około 45 procent, a do roku 2010 znowu wzrósł do 50 procent. Por. W. Milberg, N. Shapiro, *Implications of the Recent Financial Crisis for Innovation*, New School for Social Research, odbitka, luty 2013.

¹⁹³ Informacje dotyczące GE pochodzą z R. Blackburn, *Finance and the Fourth Dimension*, „New Left Review” 2006, maj/czerwiec, s. 44. Z kolei J. Froud (*Financialisation and Strategy: Narrative and Numbers*, Routledge, London 2006) szacuje, że ta stopa może sięgnąć nawet 50 procent. Dane dla Forda pochodzą z publikacji R. Blackburna, dla GM – z publikacji J. Frouda.

¹⁹⁴ Jasno i wnikliwie wyjaśnił to Andy Haldane z Banku Anglii (patrzy wyżej) w *The Dog and the Frisbee*, mowie wygłoszonej podczas Federal Reserve Bank of Kansas City’s 36th Economic Policy Symposium w Jackson Hole, Wyoming, 31 sierpnia 2012 roku. Tekst dostępny pod adresem: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/speeches/2012/speech596.pdf>.

¹⁹⁵ M. Friedman, R. Friedman, *Wolny wybór*, tłum. J. Kwaśniewski, Aspekt, Sosnowiec 2006, s. 12.

¹⁹⁶ Oto niektóre etyczne argumenty przeciwko nierówności: wyższy stopień nierówności jest moralnie nie do zaakceptowania, bo duża część tego, co zarabiasz, raczej wynika z przypadku (czyli tego, kto jest twoimi rodzicami), niż jest „zasłużonym deserem” (czyli efektem tego, jak się napracowałeś); grupa ze zbyt wielkim rozwarstwieniem między jej członkami nie może funkcjonować jako prawdziwa społeczność; zbyt wiele nierówności podważa demokrację, pozwalając bogatym na wywieranie nieproporcjonalnie dużych wpływów politycznych.

¹⁹⁷ Zob. bardziej szczegółowy argument w tym duchu w: J. Stiglitz, *The Price of Inequality*, Allen Lane, London 2012, rozdział 4.

¹⁹⁸ Inna definicja tego terminu, spopularyzowana przez amerykańskiego politologa Roberta Putnama, odnosi się do zbioru więzi społecznych wśród członków pewnego społeczeństwa.

¹⁹⁹ Wilkinson i Pickett wyjaśniają, że jednostki z niższym dochodem w krajach o większej skali nierówności są poddane większemu stresowi niż ich odpowiednicy w krajach o większej równości. Stres ten wynika z „lęku o status”, czyli lęku związanego z posiadaniem niskiego statusu i niemożnością zmiany tej sytuacji, zwłaszcza na wczesnym etapie życia. Ten stres, jak twierdzą autorzy, negatywnie wpływa na zdrowie jednostek i czyni je bardziej podatnymi na zachowania antyspołeczne jak kradzież.

²⁰⁰ Wszelkstronny i wyważony przegląd tego typu dowodów można znaleźć w: F. Stewart, *Income Distribution and Development*, „Queen Elizabeth House Working Paper” 2000, No. 37, University of Oxford, Oxford; dostępny pod adresem: <http://www3.qeh.ox.ac.uk/pdf/qehwp/qehwps37.pdf>; oraz w: B. Milanović, *The Haves and the Have-Nots*, Basic Books, New York 2011.

²⁰¹ Inne to: Theil Index, Hoover Index i Atkinson Index.

²⁰² Nazwę zawdzięcza amerykańskiemu ekonomistcie z początków XX wieku, Maksowi Lorenzowi.

²⁰³ Por. G. Palma, *Homogeneous Middles vs. Heterogeneous Tails, and the End of the „Inverted- U”*: *The Share of the Rich Is What It’s All About*, „Cambridge Working Papers in Economics” 2011, No. 1111, Faculty of Economics, University of Cambridge; dostępny pod adresem: <http://www.dspace.cam.ac.uk/bitstream/1810/241870/1/cwpe1111.pdf>.

²⁰⁴ Szczegółowe omówienie znajdziesz w: A. Cobham, A. Sumner, *Putting the Gini Back in the Bottle?: „The Palma” as a Policy-Relevant Measure of Inequality*, King’s International Development Institute, King’s College London 2013; dostępne pod adresem: <http://www.kcl.ac.uk/aboutkings/worldwide/initiatives/global/intdev/people/Sumner/Cobham-Sumner-15March2013.pdf>. Łatwe w użyciu objaśnienie graficzne znaleźć można pod adresem: <http://www.washingtonpost.com/blogs/worldviews/wp/2013/09/27/map-how-the-worlds-countries-compare-on-income-inequality-the-u-s-ranks-below-nigeria>.

²⁰⁵ Aby lepiej to zrozumieć, zrób mały eksperyment myślowy. Załóżmy, że ktoś mówi ci, że naukowcy zidentyfikowali w naszej galaktyce pięćdziesiąt pięć planet, na których mieszkają żywe istoty, a wszystkie są znacznie bogatsze niż Ziemia; panują między nimi również ogromne nierówności, co daje bardzo wysoki galaktyczny współczynnik Giniego. Czy byłoby ci z tego powodu bardzo przykro? Prawdopodobnie nie, bo nie znasz tych stworzeń i nie potrafisz sobie nawet wyobrazić, jak żyją.

[206](#) W ten sposób współczynnik Giniego spadłby tam do 0 i byłoby to doskonale równe społeczeństwo składające się z jednej osoby.

[207](#) Por. OECD, *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*, OECD, Paris 2011; a także ILO, *World of Work 2012*, International Labour Organization, Geneva 2012.

[208](#) Podawane przeze mnie poniżej współczynniki Giniego na 2010 rok pochodzą z: ILO, *World of Work 2012*, s. 15, wykres 1.9. Dane dla Botswany i Namibii pochodzą ze starszych źródeł.

[209](#) Co ciekawe, ta linia podziału jest podobna do tego, czego używają niektórzy przyjaźnie nastawieni krytycy *Ducha równości*, gdy mówią, że nierówności prowadzą do negatywnych wyników społecznych w krajach, w których przekraczają pewien poziom.

[210](#) UNCTAD, *Trade and Development Report 2012*, UNCTAD, Geneva 2012, rozdział 3, s. 66, tabela 3.6. Piętnaście badanych krajów to: Australia, Kanada, Chile, Chiny, Niemcy, Indie, Indonezja, Włochy, Japonia, Korea Południowa, Nowa Zelandia, Norwegia, Tajlandia, Wielka Brytania i USA. Wykorzystane dane pochodziły z okresu od roku 1988 w przypadku Korei po 2008 rok w przypadku Wielkiej Brytanii, co pokazuje, jak trudno uzyskać informacje na temat dystrybucji majątku.

[211](#) Ich współczynniki Giniego dla dochodów wynosiły poniżej 0,3, a dla majątku powyżej 0,7. Były one wyższe niż współczynniki niektórych krajów charakteryzujących się znacznie wyższymi nierównościami dochodowymi, takich jak Tajlandia (Gini dla majątku – nieco powyżej 0,6, dla dochodu – powyżej 0,5) czy Chiny (dla majątku – około 0,55, dla dochodu – blisko 0,5).

[212](#) Szczegółowe informacje znaleźć tamże, rozdział 3.

[213](#) A. Atkinson, T. Piketty, E. Saez, *Top Incomes in the Long Run of History*, „Journal of Economic Literature” 2011, Vol. 49, No. 1, s. 7, wykres 2.

[214](#) Tamże, s. 8, wykres 3.

[215](#) F. Bourguignon, C. Morrisson, *The Size Distribution of Income Among World Citizens, 1820–1990*, „Economic Review” 2002, Vol. 92, No. 4.

[216](#) UNCTAD, *Trade and Development Report 2012*. Por. jednak również B. Milanović, *The Haves and the Have-Nots*, Basic Books, New York 2012, rozdział 3; gdzie można znaleźć ostrożniejszą interpretację danych.

[217](#) A. Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, tłum. S. Wolff i in., t. 2, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 558.

[218](#) Stopy ubóstwa wynosiły: 6,4 procent w Islandii, 7,2 procent w Luksemburgu i 7,3 procent w Finlandii, w USA 17,4 procent, w Japonii 16 procent i 15,4 w Hiszpanii.

[219](#) Pojęcie to rozślawiła w ekonomii książka Thorsteina Veblena (którego poznaliśmy w [rozdziale 4](#)), *Teoria klasy próżniaczej* – bezlitosna krytyka tego, co autor nazywał „szpanem“ (konsumpcją mającą na celu pochwalenie się majątkiem, a nie samą przyjemność).

[220](#) Obrażliwe określenie niewykwalifikowanego robotnika pochodzącego z Azji – przyp. tłum.

[221](#) Według definicji ILO, pojęcie „praca dzieci” odnosi się do osób poniżej 15. (lub, w przypadku niektórych zawodów, 12.) roku życia, które wykonują prace utrudniające ich rozwój fizyczny i edukację, co wyklucza przypadki pracy dzieci pomagających w domu czy sprzedających gazety.

[222](#) J. Garraty, M. Carnes, *The American Nation: A History of the United States*, Addison Wesley Longman, New York 2000, s. 607.

[223](#) Omówienie tej kwestii znajdziesz w części rozdziału 4 pt. *Nierealne jednostki, zbytnie przywiązanie do „status quo” i lekceważenie produkcji. Słabe strony szkoły neoklasycznej.*

[224](#) ILO nie podaje danych dla poszczególnych krajów ze względu na problem jakości tych danych.

[225](#) Wiele jest źródeł informacji o czasie pracy, korzystam jednak z danych ILO, bo są najpełniejsze. W przypadku bogatych krajów, gdy dane ILO są niedostępne, posługuję się danymi OECD.

[226](#) 1382 godziny w Holandii, 1406 godzin w Niemczech, 1421 w Norwegii i 1482 we Francji.

[227](#) 2090 godzin w Korei, 2039 godzin w Grecji, 1787 w USA i 1772 we Włoszech.

[228](#) Korea miała najdłuższy czas pracy w OECD (łącznie z Meksykiem) do 2007 roku.

[229](#) Więcej na ten temat por.: H.-J. Chang, *Bad Samaritans: The Guilty Secrets of Rich Nations and the Threat to Global Prosperity*, Random House Books, London 2008, rozdział 9; tenże, *23 rzeczy, których nie mówią ci o kapitalizmie*, rzecz 3.

[230](#) Według International Social Survey Programme, prowadzonego przez konsorcjum instytutów badawczych z USA, Wielkiej Brytanii, Niemiec i Australii, pracownicy w bogatych krajach cenią sobie pewność pracy bardziej niż jakikolwiek inny atrybut zatrudnienia (jak na przykład płaca, ciekawość, użyteczność dla społeczeństwa).

[231](#) Tak zwane programy aktywnego rynku pracy (ALMP-y) w Szwecji i Finlandii doprowadziły do znacznego zmniejszenia skali tych problemów dzięki szkoleniom dla bezrobotnych oraz pomaganiu im w opracowaniu i realizowaniu strategii mającej na celu ponowne zatrudnienie. Por. S. Basu, B. Stuckler, *The Body Economic: Why*

Austerity Kills, Basic Books, London 2013, rozdział 7.

²³² Teoria keynesowska mówi, że w tym momencie rząd powinien zaostrzyć politykę fiskalną i monetarną, inaczej gospodarka „przeżreje się” i pojawi się zbyt wysoka inflacja.

²³³ W wielu biednych krajach pracują dzieci poniżej określonej granicy wieku. Ich zatrudnienia często nie odnotowuje się w oficjalnych statystykach dotyczących zatrudnienia/bezrobocia.

²³⁴ Aby zaradzić trudnościom spowodowanym przez zniechęconych pracowników, ekonomiści czasem przyglądają się współczynnikowi aktywności zawodowej, czyli udziałowi aktywnych zawodowo (zatrudnionych oraz oficjalnie bezrobotnych) w grupie ludności w wieku produkcyjnym. Nagły spadek tego udziału sugeruje, że prawdopodobnie wystąpił wzrost liczby zniechęconych pracowników, których nie zalicza się już do grona bezrobotnych.

²³⁵ Arystoteles, *Polityka*, tłum. L. Piotrowicz, [w:] tenże, *Dzieła wszystkie*, t. 1, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2003, s. 6.

²³⁶ Wielu ludzi posługuje się pojęciem „państwo” jako czymś szerszym niż „rząd”, czymś bardziej przypominającym „kraj”. Rozróżnienie to ma swoje stare dobre filozoficzne i polityczne uzasadnienia. Jednak tutaj posługując się oboma tymi pojęciami wymiennie.

²³⁷ Gdy firma ma siłę rynkową, poziom produkcji maksymalizujący zysk jest niższy niż poziom społecznie optymalny, występujący wtedy, gdy maksymalna cena, jaką gotów jest zapłacić konsument, równa się minimalnej cenie, jakiej potrzebuje producent, żeby nie stracić pieniędzy. Jeśli produkowana ilość jest mniejsza niż ilość społecznie optymalna, oznacza to, że danego dobra *z a b r a k n i e* dla części konsumentów, którzy są gotowi zapłacić więcej niż minimalną cenę wymaganą przez producenta, ale którzy nie chcą płacić ceny pozwalającej firmie na maksymalizację zysku. Niespełnione potrzeby tych zaniedbanych klientów stanowią zbędną stratę społeczną, czyli społeczny koszt monopolu lub oligopolu.

²³⁸ Koszty te zawierają „normalną stopę zwrotu z inwestycji”, to znaczy taką, którą właściciele firmy osiągnęliby, inwestując w inne, niemonopolistyczne branże.

²³⁹ Niektórzy ekonomiści, łącznie ze mną, idą nawet dalej i twierdzą, że w branżach wymagających dużych inwestycji kapitałowych dla wzrostu produktywności (jak na przykład hutnictwo, samochody), „antykonkurencyjne” zachowania firm oligopolistycznych – jak zakładanie karteli – mogą być społecznie użyteczne. W takich branżach nieposkromiona konkurencja cenowa ogranicza marże firm do tego stopnia, że spada ich zdolność inwestycji, co utrudnia ich rozwój w długim okresie. Gdy taka konkurencja doprowadzi do bankructwa niektórych firm, ich maszyny i zatrudnieni ludzie mogą zostać dla społeczeństwa straceni, bo nie da się ich łatwo przenieść do innych branż. Przykłady znajdziesz w: H.-J. Chang, *The Political Economy of Industrial Policy*, Macmillan Press, Basingstoke 1994, rozdział 3; a także w: A. Amsden, A. Singh, *The Optimal Degree of Competition and Dynamic Efficiency in Japan and Korea*, „European Economic Review” 1994, Vol. 38, Nos. 3/4.

²⁴⁰ Doświadczenie w finansach mieli: Donald Regan (od stycznia 1981 do lutego 1985), Nicholas Brady (od września 1988 do stycznia 1993), Lloyd Bentsen (od stycznia 1993 do grudnia 1994), Robert Rubin (od stycznia 1995 do lipca 1999), Henry Paulson (od lipca 2006 do stycznia 2009) i Tim Geithner (od stycznia 2009 do stycznia 2013 roku).

²⁴¹ Więcej na temat korupcji i innych chorób życia publicznego występujących w przeszłości w dziś bogatych krajach w: H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, London 2002, rozdział 3, zwłaszcza s. 71–81; i H.-J. Chang, *Bad Samaritans: The Guilty Secrets of Rich Nations and the Threat to Global Prosperity*, Random House Books, London 2008, rozdział 8.

²⁴² To właśnie miałem na myśli, deklarując, że „wolny rynek nie istnieje” w pierwszym rozdziale (*Rzecz 1*) mojej książki *23 rzeczy, których nie mówią ci o kapitalizmie*.

²⁴³ Ang. *insider trading*, handel udziałami spółek giełdowych przez jednostki mające ekskluzywny dostęp do wewnętrznych informacji na ich temat.

²⁴⁴ World Bank, *World Development Report 1991*, The World Bank, Washington 1991, s. 139, tabela 7.4.

²⁴⁵ Wśród wyjątków znajduje się Birma (10 procent) na jednym biegunie oraz Mongolia i Burundi (ponad 40 procent) na drugim.

²⁴⁶ Dane pochodzą z: OECD, *Government at a Glance*, OECD, Paris 2011.

²⁴⁷ Pełen tekst listu Qianlonga można przeczytać pod adresem: <http://www.history.ucsb.edu/faculty/marcuse/classes/2c/texts/1792QianlongLetterGeorgeIII.htm>.

²⁴⁸ Istnieją inne założenia HOS, których złagodzenie również podważa wniosek, że „wolny handel jest najlepszy”, choć nie omawiam ich w tym rozdziale. Jedno z nich dotyczy doskonałej konkurencji (czyli sytuacji braku siły rynkowej), którego „zmiękczenie” doprowadziło do powstania tak zwanej nowej teorii handlu, reprezentowanej przez Paula Krugmana. Inne ważne założenie mówi, że nie istnieją efekty zewnętrzne (ich definicję znajdziesz w [rozdziale 4](#)).

[249](#) W wersji Ricardo zakłada się, że kraje mają różne zdolności produkcyjne, a jednocześnie że różnic tych nie można celowo zmienić.

[250](#) Bardziej szczegółowe omówienie znajdziesz w: H.-J. Chang, J. Lin, *Should Industrial Policy in Developing Countries Conform to Comparative Advantage or Defy It? A Debate Between Justin Lin and Ha-Joon Chang*, „Policy Review” 2009, Vol. 27, No. 5.

[251](#) Dane dotyczące handlu w kolejnych akapitach pochodzą ze zbioru danych Banku Światowego, *World Development Indicators 2013*.

[252](#) Dane pochodzą z WTO.

[253](#) United Nations, *International Trade Statistics, 1900–1960*, United Nations, New York 1962.

[254](#) Liczba ta opiera się na danych dotyczących eksportu. Dla okresu przed dekadą lat 80. występują znaczące luki w danych dotyczących eksportu i importu. Udział ten wynosił w latach 60. 50–58 procent, a w latach 70. 54–61 procent.

[255](#) Jako część handlu ogółem (dobra podstawowe, wytwórstwo i usługi) udział produkcji wytwórczej wzrósł z 47 procent w latach 1980–1982 do 63 procent w 1998–2000 i zatrzymał się na 55 procentach w latach 2009–2011.

[256](#) Średnia dla lat 1984–1986 wynosiła 8,8, a dla lat 2009–2011– 27,8 procenta.

[257](#) Bardziej dokładną definicję podaje UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) pod adresem: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-\(FDI\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Foreign-Direct-Investment-(FDI).aspx).

[258](#) W przypadku Liberii było to 63, Haiti – 50, Kosowa – 42, a Mołdawii – 39 procent.

[259](#) Wszystkie podane niżej dane dotyczące FDI odnoszą się do napływu inwestycji. W teorii napływ inwestycji w skali światowej powinien być równy odpływowi, ale rzeczywiste dane zawsze pokazują rozbieżności.

[260](#) Obliczenia na podstawie danych Banku Światowego.

[261](#) Bardzo dobry przegląd tych danych znajdziesz w: R. Kozul-Wright, P. Rayment, *The Resistible Rise of Market Fundamentalism: Rethinking Development Policy in an Unbalanced World*, Zed Books-Third World Network, London 2007, rozdział 4.

[262](#) Może niektórzy z was pamiętają, że Doktor Zło z filmów z serii *Austin Powers* planuje przejęcie świata w Starbucks Tower w Seattle.

[263](#) Na temat rajów podatkowych por. N. Shaxson, *Treasure Islands: Tax Havens and the Men Who Stole the World*, Vintage, London 2012; oraz stronę internetową Tax Justice Network, www.taxjustice.net. Gdy to piszę (jesień 2013), dużo mówi się o nałożeniu ograniczeń na raje podatkowe, zwłaszcza przy pomocy G20, nie zostały jednak podjęte konkretne działania.

[264](#) Christian Aid, *The Shirts Off Their Backs: How Tax Policies Fleece the Poor*, wrzesień 2005; dostępne pod adresem: http://www.christianaid.org.uk/images/the_shirts_off_their_backs.pdf.

[265](#) O historii tej klęski przeczytasz w: H.-J. Chang, *Bad Samaritans: The Guilty Secrets of Rich Nations and the Threat to Global Prosperity*, Random House Books, London 2008, rozdział 1.

[266](#) Szersze omówienie tych narzędzi znajdziesz w: N. Kumar, *Performance Requirement as Tools of Development Policy: Lessons from Developed and Developing Countries*, [w:] K. Gallagher (red.), *Putting Development First*, Zed Books, London 2005; zaś omówienie bardziej przyjazne czytelnikowi w: H.-J. Chang, *Bad Samaritans*, dz. cyt., rozdział 4.

[267](#) O tym, dlaczego takie zasady mogą zaszkodzić rozwojowi gospodarczemu, por. H.-J. Chang i D. Green, *The Northern WTO Agenda on Investment: Do as We Say, Not as We Did*, CAFOD (Catholic Agency for Overseas Development), Geneva–London 2003; oraz R. Thrasher i K. Gallagher, *21st Century Trade Agreements: Implications for Development Sovereignty*, „The Pardee Papers”, wrzesień 2008, No. 2, The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future, Boston University; dostępne pod adresem: <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/KGPardeePolSpaceSep08.pdf>.

[268](#) O szczegółach przypadków Irlandii i Singapuru przeczytasz w: H.-J. Chang, D. Green, *The Northern WTO Agenda on Investment*, dz. cyt.

[269](#) Stosuje się średnią dla pewnego przedziału czasowego, a nie roku, ponieważ przepływy FDI są bardzo zmienne w porównaniach rok do roku.

[270](#) W przypadku Wielkiej Brytanii było to 9,4 procenta, Chin – 7,8, Francji – 4,7, a Niemiec – 3,5 procenta.

[271](#) W obu przypadkach około 4,4 procenta światowego PKB w tym okresie.

[272](#) W tym okresie USA odpowiadały za 23,1 światowego PKB, lecz dostały tylko 15 procent FDI. W przypadku Francji dane te wynosiły odpowiednio 3 i 4,3 procenta, a Brazylii – 2,8 i 3 procent. Jeśli chodzi o drugą grupę krajów, to wybijają się Belgia i Hongkong. Napłynęło do nich odpowiednio 6 i 4,1 procenta światowych FDI, choć odpowiadały tylko za 0,8 i 0,4 procenta światowego PKB. Wielka Brytania (6,8 wobec 4 procent) również jest silnie nadreprezentowana, po niej są Chiny (11 wobec 8,5 procenta).

[273](#) Były to: Chiny, Brazylia, Meksyk, Rosja, Indie, Węgry, Argentyna, Chile, Tajlandia i Turcja.

²⁷⁴ Nie da się bezpośrednio porównać dostępnych danych dotyczących FDI w istniejącą infrastrukturę (czyli zagranicznych fuzji i przejęć) i całkowitych przepływów FDI. Jest tak z wielu powodów. Jeden z nich stanowi fakt, że międzynarodowe fuzje i przejęcia mogą być finansowane lokalnie. Innym jest to, że zapłata może być rozłożona na pewien okres, dłuższy niż rok.

²⁷⁵ Por. P. Nolan, J. Zhang, C. Liu, *The Global Business Revolution, the Cascade Effect, and the Challenge for Firms from Developing Countries*, „Journal of Economics” 2008, Vol. 32, No. 1.

²⁷⁶ Philippe Legrain, autor książki *Immigrants: Your Country Needs Them*, jest jednym z nielicznych ekonomistów wolnorynkowych na poważnie broniących wysoce zliberalizowanej (choć nie w pełni wolnej) imigracji.

²⁷⁷ Na temat kwestii praw w imigracji por. M. Ruhs, *The Price of Rights: Regulating International Labour Migration*, Princeton University Press, Princeton 2013.

²⁷⁸ Zauważmy jednak, że większość obywateli płaci za część kosztów tych usług w postaci podatków.

²⁷⁹ Oczywiście wykluczamy z tego imigrację powodowaną wstrząsami, to znaczy uchodźców z krajów ościennych ogarniętych wojną domową czy dotkniętych katastrofami naturalnymi.

²⁸⁰ Na temat debat, jakie towarzyszą definicji niedoboru pracowniczego, por. M. Ruhs, B. Anderson (red.), *Who Needs Migrant Workers?: Labour Shortages, Immigration, and Public Policy*, Oxford University Press, Oxford 2012, rozdział 1.

²⁸¹ Por. np. C. Dustmann, T. Frattini, *The Fiscal Effects of Immigration to the UK*, „Discussion Paper”, No. 22/13, CReAM (Centre for Research and Analysis of Migration), University College of London, London 2013.

²⁸² Por. np. G. Ottaviano, G. Peri, *Rethinking the Gains of Immigration on Wages*, „NBER Working Paper”, No. 12497, NBER (National Bureau of Economic Research), Cambridge 2006; dostępne online: <http://www.nber.org/papers/w12497>.

²⁸³ Dokładne omówienie wpływu przekazów pieniężnych znajdziesz w: I. Gabel, *The Political Economy of Remittances: What do We Know? What Do We Need to Know?*, „PERI Working Paper Series” 2008, No. 184, Political Economy Research Institute, University of Massachusetts, Amherst; dostępne pod adresem: http://www.peri.umass.edu/fileadmin/pdf/working_papers/working_papers_151-200/WP184.pdf.

²⁸⁴ Rząd Meksyku niegdyś wiązał sumy przekazów wykorzystanych na te inwestycje z grantami publicznymi, ale zaprzestał stosowania tego programu.

²⁸⁵ Dane dotyczące udziału imigrantów w populacji w tym oraz kolejnych akapitach pochodzą z bazy danych Banku Światowego World Development Indicators.

²⁸⁶ Dane dotyczące przekazów zarobków w tym oraz kolejnych akapitach opierają się na World Bank’s Migration and Remittances Statistics.

²⁸⁷ J. W. von Goethe, *Refleksje i maksymy*, tłum. J. Prokopiuk, Czytelnik, Warszawa 1977, s. 54.

²⁸⁸ Theodore Porter, znakomity historyk nauki, twierdzi, że nawet wiele liczb w zakresie nauki jest skonstruowanych w odpowiedzi na naciski polityczne i społeczne. Por. jego *Trust in Numbers: The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life*, Princeton University Press, Princeton 1995.

²⁸⁹ Dziękuję Deirdre McCloskey za zwrócenie uwagi na ten cytat.

Dziesięć minut

ŻYCIE, WSZECHŚWIAT I CAŁA RESZTA CZYM JEST EKONOMIA?

Co to jest ekonomia?

Czytelnik niezaznajomiony z tematem mógłby pomyśleć, że to badanie gospodarki. W końcu chemia zajmuje się badaniem substancji chemicznych, biologia to badanie istot żywych, socjologia – społeczeństwa, a zatem ekonomia musi oznaczać badanie gospodarki.

Jednak według najbardziej popularnych książek o ekonomii obejmuje ona o wiele więcej. Według nich w ekonomii chodzi o pytanie ostateczne – o „życie, wszechświat i całą resztę” – jak w kultowej komediowej powieści *science fiction* Douglasa Adamsa, *Autostopem przez galaktykę*, zekranizowanej w 2005 roku, z Martinem „Hobbitem” Freemanem w roli głównej.

Zdaniem dziennikarza „Financial Times” i autora odnoszącej sukcesy książki *Sekrety ekonomii, czyli ile naprawdę kosztuje twoja kawa?*⁵, Tima Harforda, w ekonomii chodzi o życie – swojej drugiej książce nadał on tytuł *The Logic of Life* („Logika życia”).

Żaden ekonomista nie twierdził dotąd, że ekonomia może wytłumaczyć wszechświat. Pozostaje to póki co domeną fizyków, którzy przez wieki byli dla ekonomistów, pragnących uczynić swoje badania prawdziwą nauką, wzorem do naśladowania⁶. Niektórzy ekonomiści znaleźli się już blisko tego punktu – twierdzą, że w ekonomii chodzi o świat. Na przykład podtytuł drugiego tomu popularnej serii *Economic Naturalist* Roberta Franka brzmi *How Economics Helps You Make Sense of Your World* („Jak ekonomia pomaga ci zrozumieć twój świat”).

Jest jeszcze „cała reszta”. Podtytuł książki *Logic of Life* brzmi *Uncovering the New Economics of Everything* („Odkrywając nową ekonomię wszystkiego”). *Freakonomia* Stevena Levitta i Stephena Dubnera prawdopodobnie najbardziej znana książka o ekonomii naszych czasów – stanowi, zgodnie ze swoim podtytułem, analizę *Świata od podszewki*. Zgadza się z tym Robert Frank, choć jest on o wiele skromniejszy. W podtytule swojej pierwszej książki z serii *Economic Naturalist* stwierdził jedynie: *Why Economics Explains A l l m o s t Everything* („Dlaczego ekonomia wyjaśnia p r a w i e wszystko”; podkreślenie moje).

OD SZPILKI DO PIN-U

KAPITALIZM W 1976 I 2014 ROKU

OD SZPILKI DO PIN-U

O jakiej rzeczy napisano w ekonomii na samym początku? O złocie? O ziemi? O bankowości? O handlu międzynarodowym?

Odpowiedź brzmi – o szpilce [*pin*]¹³.

Nie o tym, czego potrzebujesz, by użyć karty kredytowej. O tej małej metalowej rzeczy, której większość z nas nie używa.

Wytwarzanie szpilki jest tematem pierwszego rozdziału książki, która (choć błędnie¹⁴) jest uznawana za pierwszą książkę o ekonomii, to znaczy *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* Adama Smitha (1723–1790).

Smith zaczyna swoją pracę od stwierdzenia, że głównym źródłem wzrostu dobrobytu jest wzrost produktywności dzięki większemu **podziałowi pracy**, co oznacza podział procesu produkcyjnego na mniejsze, wyspecjalizowane części. Tłumaczył, że zwiększa to produktywność na trzy sposoby. Po pierwsze, powtarzając jedno lub dwa zadania, pracownicy robią je lepiej i (bo) szybciej („praktyka czyni mistrza”). Po drugie, specjalizując się, nie muszą spędzać czasu na poruszaniu się – fizycznie i mentalnie – między różnymi zadaniami (ograniczenie „kosztów transakcyjnych”). Po trzecie, bardziej szczegółowe rozłożenie procesu sprawia, że każdy krok łatwiej poddaje się automatyzacji, a tym samym może być wykonywany z bardzo dużą prędkością (mechanizacja).

SKĄD TO SIĘ WZIĘŁO? KRÓTKA HISTORIA KAPITALIZMU

PANI LINTOTT: Proszę mi powiedzieć, panie Rudge, jak definiuje pan historię?

RUDGE: Mogę mówić szczerze, proszę pani? Bez bicia?

PANI LINTOTT: Ochronię pana.

RUDGE: Moja definicja historii? Po prostu dzieje się jedna pieprzona rzecz za drugą.

ALAN BENNETT, *Męska historia*

JEDNA PIEPRZONA RZECZ ZA DRUGĄ.
CO NAM DAJE HISTORIA?

NIECH ZAKWITNIE STO KWIATÓW JAK „UPRAWIAĆ” EKONOMIĘ

Klienci mogą sobie zażyczyć samochód w każdym kolorze, byle by był to czarny.

HENRY FORD

Niech zakwitnie sto kwiatów, niech współzawodniczy sto szkół!

MAO ZEDONG

„JEDEN PIERŚCIEŃ, BY WSZYSTKIMI RZĄDZIĆ”? RÓŻNORODNOŚĆ PODEJŚĆ EKONOMICZNYCH

W przeciwieństwie do tego, co chciałaby wam wmówić większość ekonomistów, nie ma jednej ekonomii – neoklasycznej. W tym rozdziale przedstawię aż dziewięć różnych jej rodzajów czy też szkół, jak często się o nich mówi⁶⁹.

DRAMATIS PERSONAE

KIM SĄ AKTORZY GOSPODARCZY?

*Nie ma czegoś takiego jak społeczeństwo.
Są tylko pojedynczy mężczyźni, kobiety i rodziny.*

MARGARET THATCHER

*Korporacje nie muszą już lobbować
u rządu, one nim są.*

JIM HIGHTOWER

JEDNOSTKI JAKO BOHATEROWIE I BOHATERKI
Indywidualistyczna wizja gospodarki

A ILE MA BYĆ? PRODUKCJA, DOCHÓD I SZCZĘŚCIE

CZAS: lata 30. XX wieku

MIEJSCE: biuro Gosplanu, organu centralnego planowania gospodarczego ZSRR

SYTUACJA: rozmowa kwalifikacyjna na stanowisko głównego statystyka

Komisja selekcyjna zadaje pytanie pierwszemu kandydatowi: „Towarzyszu, ile to jest dwa plus dwa?”. Ten odpowiada: „Pięć”. Przewodniczący komisji uśmiecha się z politowaniem i mówi: „Towarzyszu, doceniamy wasz rewolucyjny entuzjazm, ale do tej roboty potrzebujemy kogoś, kto umie liczyć”. Uprzejmie wskazuje kandydatowi drzwi. Odpowiedź drugiego kandydata brzmi: „Trzy”. Najmłodszy członek komisji podrywa się z miejsca i krzyczy: „Aresztować go! Nie tolerujemy tego rodzaju propagandy antyrewolucyjnej, pomniejszającej nasze osiągnięcia!”. Strażnicy od razu wywlekają kandydata z pokoju. Trzeci kandydat zapytany o to samo odpowiada: „Oczywiście cztery”. Wyglądający na profesora członek komisji daje mu poważny wykład na temat ograniczeń burżuazyjnej nauki zafiksowanej na logice formalnej. Kandydat zwiesza głowę i ze wstydem wychodzi z pokoju. Czwarty kandydat zostaje zatrudniony. Jego odpowiedź brzmiała: „A ile ma być?”.

PRODUKCJA

Produkt krajowy brutto, czyli PKB

CO MASZ W SWOIM OGRÓDECZKU? ŚWIAT PRODUKCJI

CICHY BOHATER. GWINEA RÓWNIKOWA BIJE CHINY

Można by pomyśleć, że Gwinea Równikowa jest skazana na zapomnienie. To najmniejszy pod względem populacji kraj kontynentalnej Afryki, zamieszkuje go ledwie nieco ponad 700 tysięcy ludzi. Jest płótką, również jeśli chodzi o powierzchnię – pod tym względem to szóste od końca państwo świata¹³⁶. Kto w ogóle dostrzeże taki mały kraj? Sprawę jeszcze pogarsza fakt, że istnieje aż pięć krajów o bardzo podobnej nazwie: nie tylko sąsiadujące z nią Gwinea i Gwinea Bissau, lecz także Papua Nowa Gwinea na Pacyfiku oraz Gujana i Gujana Francuska w Ameryce Południowej.

Choć Gwinea Równikowa jest jednym z najbardziej zapomnianych krajów na świecie, to przynajmniej się stara. Jest najbogatszym krajem w Afryce z dochodem *per capita* w 2010 roku w wysokości 20 703 dolarów. W ciągu ostatnich dwudziestu lat tamtejsza gospodarka należała do rozwijających się najszybciej na świecie. W latach 1995–2010 wzrost PKB *per capita* wynosił tam 18,6 procenta rocznie to dwukrotnie więcej niż wzrost w Chinach, które są międzynarodową megagwiazdą w tej dziedzinie, a rozwijały się w tempie „tylko” 9,1 procenta rocznie.

Co jeszcze powinien zrobić kraj, żeby zdobyć więcej międzynarodowej uwagi? Napaść na USA? Wybrać Scarlett Johansson na prezydenta? Pomalować wszystko w swoich granicach na różowo? Świat jest naprawdę niesprawiedliwy.

WZROST GOSPODARCZY A ROZWÓJ

Rozwój gospodarczy jako rozwój zdolności produkcyjnych

KŁOPOT Z HANDLOWYM POWIERNICZYM PIERWSZYM BANKIEM FINANSE

Michael nie rozumie. Choć oddał ojcu rzecz, która była przyczyną całego zamieszania, to wciąż nie jest dobrze. Dlaczego dorośli są tacy dziwni? Michael chciał wydać dwupensówkę na zakup karmy dla ptaków od starszej pani siedzącej na schodach katedry św. Pawła, ale ojciec go wykiwał. Powiedział, że pokaże, jakie ciekawsze rzeczy można zrobić z pieniędzmi Michaela, kiedy on i dzieci (Michael był z siostrą, Jane) przyjdą do niego do pracy.

Gdy Michael i Jane tam dotarli, bardzo stary człowiek zwany Pan Dawes, „dyrektorzy” (jak ich nazywał) i nawet sam ojciec zaczęli śpiewać o zdeponowaniu dwupensówki w Handlowym Powierniczym Pierwszym Banku Dawes, Tomes, Mousely i Grubbs (co to za nazwa?!). Powiedzieli, że dzięki tym pieniądzom Michael stanie się częścią tego, o czym nigdy nie słyszał, w różnych dziwnych miejscach, a były to: „Tory kolejowe biegnące przez Afrykę, tamy na Nilu, floty statków oceanicznych, majestatyczne samospłacające się kanały i plantacje dojrzewającej herbaty”. Urzeczony piosenką, Michael natychmiast się zdekoncentrował, otworzył pięść, a w tym momencie – z prędkością zaskakującą jak na takiego staruszka – Pan Dawes schwycił monetę.

Michael krzyknął oczywiście: „Proszę oddać mi pieniądze!”, ale przez to wszyscy klienci banku pospieszyli wypłacać swoje środki. Bank im odmówił i nastąpił chaos. Michael i Jane zdołali odebrać pieniądze staremu człowiekowi i uciekli, ale gdy wrócili do domu, okazało się, że za to, co się stało, ich ojciec został zwolniony z pracy. Michael oddał mu dwupensówkę, ale pracy nie udało się odzyskać...

Dlaczego to, co powiedział, wywołało taki problem? Dlaczego ci wszyscy ludzie też chcieli odzyskać pieniądze? Jak zrozumieć to, że bank mógł odmówić klientom wypłaty ich własnych pieniędzy?

BANKI I „TRADYCYJNY” SYSTEM FINANSOWY

Banki składają obietnice, których nie mogą dotrzymać

CHCĘ, ŻEBY ZDECHŁA KOZA BORYSA NIERÓWNOŚCI I BIEDA

Chłop imieniem Iwan zazdrości kozy swojemu sąsiadowi Borysowi. Pojawia się dobra wróżka i mówi Iwanowi, że spełni jedno jego życzenie. Czego Iwan sobie życzy? Żeby koza Borysa zdechła.

DAVID S. LANDES, *Bogactwo i nędza narodów*

NIERÓWNOŚCI

Iwan nie jest sam – dążenie do równości jako napęd ludzkiej historii

Iwan nie jest sam. Istnieje koreańskie powiedzenie, że gdy twój kuzyn kupuje działkę, ty dostajesz rozstroju żołądka. Jestem pewien, że wielu czytelników zna podobne dowcipy czy przysłowia o ludziach czujących nieracjonalną zawiść, gdy innym powodzi się lepiej.

Dążenie do równości to całkowicie naturalne ludzkie uczucie. Stanowiło ono w historii ludzkości potężną siłę napędową. Równość była jednym z ideałów stojących za rewolucją francuską: *Liberté, égalité, fraternité ou la mort* („Wolność, równość, braterstwo albo śmierć”). W czasie rewolucji rosyjskiej i późniejszych rewolucji socjalistycznych równość stanowiła główny motor działania. Wiele strajków w przemyśle, demonstracji, buntów i niezliczonych konfliktów międzyludzkich nie miałyby miejsca, gdyby nie dążenie do równości.

ZNAM KILKU LUDZI, KTÓRZY PRACUJĄ PRACA I BEZROBOCIE

LADY GLOSSOP: Panie Wooster, czy pan pracuje?

BERTIE: Co? Ma pani na myśli pracę, uczciwy trud?

LADY GLOSSOP: Tak.

BERTIE: Rąbanie drewna, osuszanie starego, mokrego i tak dalej?

LADY GLOSSOP: Coś w tym stylu.

BERTIE: Znam kilku ludzi, którzy pracują. Zdecydowanie przy tym obstają, niektórzy z nich.

LEWIATAN CZY KRÓL-FILOZOF?

ROLA PAŃSTWA

Rząd jest po to, żeby chronić nas przed sobą nawzajem. Przekroczył jednak granicę postanawiając, że ochroni nas przed nami samymi.

RONALD REAGAN

Okazuje się tedy, że państwo jest tworem natury i że jest pierwiej od jednostki, bo jeśli każdy z osobna nie jest samowystarczalny, to znajdzie się w tym samym stosunku [do państwa], co i inne części do jakiejś całości²³⁵.

ARYSTOTELES, *Polityka*, Księga I

PAŃSTWO I EKONOMIA

Ekonomia polityczna. Nazwa bardziej „uczciwa”?

WSZELAKIE DOBRA W WIELKIEJ OBFITOŚCI WYMIAR MIĘDZYNARODOWY

HANDEL MIĘDZYNARODOWY

„Niebieskie Cesarstwo posiada wszelakie dobra w wielkiej obfitości”

W 1792 roku brytyjski król Jerzy III posłał do Chin swojego posła hrabiego Macartneya. Miał on przekonać chińskiego cesarza Qianlonga, by pozwolił Wielkiej Brytanii prowadzić wolny handel na całym obszarze Chin, a nie tylko za pośrednictwem Kantonu (Guangzhou), który wówczas był jedynym portem otwartym dla obcokrajowców. W tamtym czasie Wielka Brytania miała w handlu z Chinami duży deficyt (nic nowego), w dużej mierze z powodu nowo powstałej mody na herbatę. Brytyjczycy pomyśleli, że może udałoby im się zmniejszyć tę różnicę, gdyby mogli bardziej swobodnie handlować.

Misja zakończyła się kompletną klęską. Qianlong odesłał Macartneya z listem do Jerzego, w którym pisał, że Niebieskie Cesarstwo nie widzi potrzeby intensyfikacji handlu z Wielką Brytanią. Przypomniawszy królowi, że Chiny zezwoliły europejskim narodom na handel w Kantonie jedynie „w geście przysługi”, bo „produkowane przez Niebieskie Cesarstwo herbata, jedwab i porcelana są europejskim narodom niezbędnie potrzebne”. Qianlong zadeklarował też, że „Niebieskie Cesarstwo posiada wszelakie dobra w wielkiej obfitości, wszystko w jego granicach. Dlatego nie ma potrzeby importu wyrobów zagranicznych barbarzyńców”²⁴⁷.

Wielka Brytania nie dostała zgody nawet na to, by p r ó b o w a ć przekonać chińskich klientów do kupowania większej ilości brytyjskich wyrobów, więc uciekła się do nasilenia eksportu opium z Indii. Rozpowszechnienie się na skutek tego uzależnienia od opium zaalarmowało chiński rząd, który w 1799 roku zakazał handlu tym towarem. Zakaz nie działał, więc w 1838 roku cesarz Daoguang, wnuk Qianlonga, mianował Lin Zexu nowym „komisarzem do spraw narkotyków”, by ten wszczął zdecydowane działania przeciwko przemytowi opium. W reakcji na to Brytyjczycy w 1840 roku rozpoczęli wojnę opiumową, w której Chiny zostały zmiżdżone. W kończącym wojnę traktacie nankińskim z 1842 roku zwycięzca wymusił na nich wolny handel, łącznie z handlem opium. Następne stulecie było dla Chin czasem inwazji z zewnątrz, wojny domowej i upokorzenia.

David Ricardo stawia czoła chińskiemu cesarzowi i Adamowi Smithowi. Przewaga komparatywna kontra przewaga absolutna

Dwie godziny

ŻYCIE, WSZECHŚWIAT I CAŁA RESZTA CZYM JEST EKONOMIA?

Co to jest ekonomia?

Czytelnik niezaznajomiony z tematem mógłby pomyśleć, że to badanie gospodarki. W końcu chemia zajmuje się badaniem substancji chemicznych, biologia to badanie istot żywych, socjologia – społeczeństwa, a zatem ekonomia musi oznaczać badanie gospodarki.

Jednak według najbardziej popularnych książek o ekonomii obejmuje ona o wiele więcej. Według nich w ekonomii chodzi o pytanie ostateczne – o „życie, wszechświat i całą resztę” – jak w kultowej komediowej powieści *science fiction* Douglasa Adamsa, *Autostopem przez galaktykę*, zekranizowanej w 2005 roku, z Martinem „Hobbitem” Freemanem w roli głównej.

Zdaniem dziennikarza „Financial Times” i autora odnoszącej sukcesy książki *Sekrety ekonomii, czyli ile naprawdę kosztuje twoja kawa?*⁵, Tima Harforda, w ekonomii chodzi o życie – swojej drugiej książce nadał on tytuł *The Logic of Life* („Logika życia”).

Żaden ekonomista nie twierdził dotąd, że ekonomia może wytłumaczyć wszechświat. Pozostaje to póki co domeną fizyków, którzy przez wieki byli dla ekonomistów, pragnących uczynić swoje badania prawdziwą nauką, wzorem do naśladowania⁶. Niektórzy ekonomiści znaleźli się już blisko tego punktu – twierdzą, że w ekonomii chodzi o świat. Na przykład podtytuł drugiego tomu popularnej serii *Economic Naturalist* Roberta Franka brzmi *How Economics Helps You Make Sense of Your World* („Jak ekonomia pomaga ci zrozumieć twój świat”).

Jest jeszcze „cała reszta”. Podtytuł książki *Logic of Life* brzmi *Uncovering the New Economics of Everything* („Odkrywając nową ekonomię wszystkiego”). *Freakonomia* Stevena Levitta i Stephena Dubnera prawdopodobnie najbardziej znana książka o ekonomii naszych czasów – stanowi, zgodnie ze swoim podtytułem, analizę *Świata od podszewki*. Zgadza się z tym Robert Frank, choć jest on o wiele skromniejszy. W podtytule swojej pierwszej książki z serii *Economic Naturalist* stwierdził jedynie: *Why Economics Explains A l l m o s t Everything* („Dlaczego ekonomia wyjaśnia p r a w i e wszystko”; podkreślenie moje).

A zatem proszę. W ekonomii chodzi (prawie) o życie, wszechświat i całą resztę⁷.

Jeśli się nad tym zastanowić, to są to całkiem spore roszczenia ze strony dziedziny, która poniosła spektakularną klęskę w tym, czym zdaniem większości nieekonomistów powinna się przede wszystkim zajmować – objaśnianiem gospodarki.

Gdy zbliżał się kryzys finansowy z 2008 roku, większość przedstawicieli tej profesji głosiła, że rynki rzadko się mylą, a współczesna ekonomia znalazła sposoby wygładzania tych nielicznych zmarszczek, które mogą się rynkom zdarzyć. Robert Lucas, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii⁸, oświadczył w 2003 roku, że „problem depresji gospodarczych został już całkowicie rozwiązany”⁹. Dlatego globalny kryzys finansowy był dla większości ekonomistów wielką niespodzianką. Co więcej, nie byli oni w stanie wymyślić porządných środków zaradczych na jego negatywne skutki.

Gdy weźmiemy to wszystko pod uwagę, wydaje się, że ekonomia cierpi na ciężki przypadek megalomanii. Jak dyscyplina, która nie potrafi wyjaśnić nawet samej siebie, może twierdzić, że

objaśnia (prawie) wszystko?

EKONOMIA TO BADANIE RACJONALNEGO WYBORU LUDZKIEGO...

Możesz pomyśleć, że jestem niesprawiedliwy. Czyż te wszystkie książki nie są pisane na użytek masowego rynku, gdzie bezwzględnie walczy się o czytelnika, i dlatego wydawcy oraz autorzy ulegają pokusie zrobienia trochę szumu wokół tematu? Może pomyślisz, że w poważnym dyskursie akademickim nikt nie deklarowałby, że jego dziedzina dotyczy „wszystkiego”.

Te tytuły nadano na wyrost, jednak chodzi o to, że zrobiono to w szczególny sposób. Mogłyby one brzmieć na przykład: „Jak ekonomia wyjaśnia wszystko, co dotyczy gospodarki”, a jednak brzmią raczej: „Jak ekonomia wyjaśnia nie tylko gospodarkę, ale i całą resztę”.

Szum robi się w taki, a nie inny sposób przez to, jak dominująca szkoła ekonomii, to znaczy szkoła neoklasyczna, obecnie definiuje tę dziedzinę. Standardowa neoklasyczna definicja, której wersje wciąż się stosuje, została sformułowana w 1992 roku przez Lionela Robbinsa w książce *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. Stwierdził on, że ekonomia to „nauka badająca ludzkie zachowania jako relacje między celami i ograniczonymi środkami mogącymi mieć alternatywne zastosowania”.

W tej perspektywie ekonomię definiuje się ze względu na jej podejście teoretyczne, a nie zakres tematyczny. Ekonomia to badanie racjonalnego wyboru, to znaczy – wyboru dokonanego na podstawie świadomej, systematycznej kalkulacji osiągnięcia maksymalnych celów przy użyciu ograniczonych środków. Przedmiotem kalkulacji może być wszystko – małżeństwo, posiadanie dzieci, zbrodnia albo uzależnienie od narkotyków (pisał o tym Gary Becker, słynny ekonomista z Chicago i laureat ekonomicznego Nobla z 1932 roku), a nie tylko sprawy „ekonomiczne”, jak określiliby je nieekonomiści, takie jak miejsca pracy, pieniądze czy handel międzynarodowy. Gdy w 1976 roku Becker zatytułował swoją książkę *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, to deklarował bez robienia szumu, że ekonomia n a p r a w d ę dotyczy wszystkiego.

Tendencja do stosowania tak zwanego ekonomicznego podejścia do wszystkiego, przez krytyków nazwana „ekonomicznym imperializmem”, osiągnęła niedawno szczyt w postaci książek takich jak *Freakonomia*. Niewielka część tej pozycji dotyczy kwestii ekonomicznych rozumianych tak, jak pojmowałaby je większość ludzi. Mówi o japońskich zawodnikach sumo, amerykańskich nauczycielach, chicagowskich gangach narkotykowych, uczestnikach teleturnieju *Najstabsze ogniwo*, agentach nieruchomości i Ku Klux Klanie.

Większość ludzi pomyśli (autorzy również się do tego przyznają), że żadna z tych osób, z wyjątkiem agentów nieruchomości i gangów, nie ma nic wspólnego z ekonomią. Jednak obecnie z perspektywy większości ekonomistów to, jak japońscy zawodnicy sumo ścierają się ze sobą, by pomóc sobie nawzajem, albo jak amerykańscy nauczyciele fabrykują oceny swoich uczniów, żeby uzyskać lepsze oceny swojej pracy, to równie uprawnione tematy ekonomii jak to, czy Grecja powinna zostać w strefie euro, jak walka Samsunga i Apple’a na rynku smartfonów albo możliwości obniżenia bezrobocia wśród młodych w Hiszpanii (które, gdy to piszę, przekracza 55 procent). Zdaniem owych ekonomistów, te „ekonomiczne” kwestie nie mają uprzywilejowanego statusu w tej dyscyplinie, a stanowią jedno z wielu rzeczy (oj, przepraszam, część całej reszty), które może wyjaśnić ekonomia, ponieważ określają swoją dziedzinę w kategoriach jej podejścia teoretycznego, a nie zakresu tematycznego.

... CZY TEŻ BADANIE GOSPODARKI?

Oczywista alternatywna definicja ekonomii, którą tu sugerowałem, to określenie jej jako badanie gospodarki. C z y m jednak jest gospodarka?

W gospodarce chodzi o pieniądze – czy na pewno?

Odpowiedź najbardziej intuicyjna według większości czytelników mogłaby zapewne brzmieć, że gospodarka to wszystko, co ma związek z pieniędzmi – ich brakiem, ich zarabianiem, ich wydawaniem, ich kończeniem się, oszczędzaniem, pożyczaniem i oddawaniem. To nie do końca tak, ale to dobry punkt wyjścia do myślenia o gospodarce – i o ekonomii.

Kiedy mówimy, że w gospodarce chodzi o pieniądze, tak naprawdę nie mamy na myśli fizycznych pieniędzy. Są one – czy będzie to banknot, złota moneta czy też wielkie kamienie, praktycznie nie do ruszenia, jakie były stosowane w roli waluty na niektórych wyspach Pacyfiku – tylko symbolem.

Pieniądze to symbol tego, co inni członkowie twojego społeczeństwa są tobie winni, albo twojego roszczenia do jakiejś określonej ilości zasobów społeczeństwa¹⁰.

Tym, w jaki sposób pieniądze i inne roszczenia finansowe – takie jak udziały w firmie, derywaty i wiele złożonych produktów finansowych, które omówię w dalszych rozdziałach – są tworzone, sprzedawane i kupowane, zajmuje się cała ogromna dziedzina ekonomii zwana ekonomią finansową. Aktualnie w związku z tym, że w wielu krajach dominuje sektor finansowy, wielu ludzi zrównuje ekonomię z finansami, ale tak naprawdę stanowią one tylko niewielką część całej dziedziny.

Twoje pieniądze – albo twoje roszczenia względem środków finansowych – mogą powstawać na wiele różnych sposobów. Spora część ekonomii dotyczy (czy powinna dotyczyć) właśnie ich.

Najpowszechniejszym sposobem zdobywania pieniędzy jest znalezienie pracy

Jeśli ktoś się z pieniędzmi nie urodził, to najczęściej zdobywa je dzięki temu, że ma pracę (łącznie z byciem własnym szefem) i zarobki z niej. Spora część ekonomii dotyczy więc **miejsca pracy**. Na pracę można patrzeć z różnych perspektyw.

Można ją rozumieć z punktu widzenia pojedynczego pracownika. To, czy dostaniesz pracę i ile w niej zarobisz, zależy od twoich umiejętności i wielkości popytu na nie. Jeśli ktoś ma bardzo rzadkie umiejętności, to dostaje bardzo wysokie pensje, tak jak piłkarz Cristiano Ronaldo. Można stracić pracę (lub stać się bezrobotnym), ponieważ ktoś wynajdzie maszynę, która potrafi wykonywać to samo zadanie sto razy szybciej – co przytrafiło się panu Bucketowi, ojcu Charliego, pracującemu przy zakręcaniu tubek pasty do zębów w filmowej wersji powieści Roalda Dahla *Charlie i fabryka czekolady* z 2005 roku¹¹. Albo trzeba zgodzić się na niższą pensję lub gorsze warunki pracy, ponieważ firma traci pieniądze z powodu tańszego importu, powiedzmy z Chin. I tak dalej. Zatem aby zrozumieć, czym są miejsca pracy, choćby na poziomie indywidualnym, musimy wiedzieć coś o umiejętnościach, innowacjach technologicznych i handlu międzynarodowym.

Płace i warunki pracy w bardzo dużym stopniu zależą również od „politycznych” decyzji dotyczących zakresu i cech rynku pracy (ująłem „politycznych” w cudzysłów, ponieważ granica między ekonomią i polityką jest rozmyta, ale to temat na później – zob. rozdział 11). Przyłączenie się krajów Europy Wschodniej do Unii Europejskiej wywarło ogromny wpływ na wysokość płac i zachowania pracowników z Europy Zachodniej przez nagły wzrost podaży pracowników na ich rynkach pracy. Ograniczenie pracy dzieci pod koniec XIX i na początku XX stulecia miało

przeciwny efekt, gdyż zmniejszyło zasięg rynku pracy – spora część potencjalnych pracowników została z niego wyłączona. Regulacje dotyczące czasu pracy, warunków pracy i płacy minimalnej to przykłady decyzji „politycznych”, które wpłynęły na nasze miejsca pracy w mniej spektakularny sposób.

W gospodarce również dokonuje się wiele przepływów pieniężnych

Oprócz trzymywania się pracy, pieniądze można jeszcze zdobywać za pośrednictwem **transferów** – to znaczy po prostu je dostawać. Transfer może dotyczyć gotówki albo dóbr materialnych, czyli bezpośredniego dostarczania poszczególnych dóbr (na przykład żywności) lub usługi (na przykład edukacji podstawowej). Czy w gotówce, czy w formie materialnej, transferów tych można dokonywać na kilka sposobów.

Są przekazy wykonywane przez „ludzi, których znasz”. Przykładem może być wsparcie rodziców dla ich dzieci, opieka nad starszymi członkami rodziny czy podarunki od członków miejscowej wspólnoty, powiedzmy z okazji ślubu twojej córki.

Jest też dobroczynność, czyli dobrowolny transfer na rzecz obcych. Ludzie – czasem indywidualnie, czasem kolektywnie (dajmy na to, za pośrednictwem korporacji lub dobrowolnych stowarzyszeń) – przekazują coś organizacjom charytatywnym, które pomagają innym.

Jeśli chodzi o wartość, to dobroczynność dalece ustępuje transferom dokonywanym za pośrednictwem rządów, które na jednych nakładają podatki, by wesprzeć innych. Spora część ekonomii dotyczy więc takich spraw – co stanowi dziedzinę znaną jako ekonomia publiczna.

Nawet w bardzo biednych krajach funkcjonują jakieś rządowe systemy przekazywania gotówki lub dóbr (na przykład darmowego zboża) tym, którzy znajdują się w najgorszej sytuacji (starszym, niepełnosprawnym, głodującym). Jednak w bogatszych społeczeństwach, zwłaszcza tych w Europie, systemy redystrybucji są znacznie bardziej wszechstronne w swym zakresie i hojniejsze, jeśli chodzi o ich wartość. Jest to zjawisko znane pod nazwą **państwa socjalnego**, a opiera się na **progresywnym opodatkowaniu** (ci, którzy więcej zarabiają, płacą proporcjonalnie większą część swojego dochodu jako podatek) i **świadczeniach uniwersalnych** (gdy wszyscy, a nie tylko najbiedniejsi czy niepełnosprawni, są uprawnieni do minimalnego dochodu i podstawowych usług takich jak opieka zdrowotna i edukacja).

Zarobione lub redystrybuowane środki służą do konsumpcji dóbr lub usług

Gdy znajdziesz się w posiadaniu środków – czy to dzięki pracy, czy dzięki transferom – możesz je konsumować. Jako istoty fizyczne musimy konsumować pewne minimalne ilości jedzenia, ubrań, energii, mieszkań i innych **dóbr**, aby zaspokoić nasze podstawowe potrzeby. Następnie konsumujemy inne dobra dla zaspokojenia „wyższych” potrzeb umysłowych – książki, instrumenty muzyczne, sprzęt do ćwiczeń, telewizory, komputery i tak dalej. Kupujemy też i konsumujemy **usługi** – przejazd autobusem, strzyżenie u fryzjera, kolację w restauracji albo nawet zagraniczne wakacje¹².

Spora część ekonomii jest zatem poświęcona badaniom konsumpcji – tego, jak ludzie lokują pieniądze w różne typy dóbr i usług, w jaki sposób dokonują wyborów między konkurującymi ze sobą odmianami tego samego produktu, jak manipuluje nimi i/lub informuje ich reklama, w jaki sposób firmy wydają pieniądze na budowanie „wizerunków marki” i tak dalej.

Dobra i usługi muszą zostać wyprodukowane

Aby zostać skonsumowane, te dobra i usługi najpierw muszą zostać wyprodukowane – dobra

na farmach i w fabrykach, a usługi w biurach i sklepach. To domena **produkcji** – dziedziny ekonomii raczej lekceważonej od czasów, gdy w latach 60. XX wieku zaczęła dominować szkoła neoklasyczna, kładąca nacisk na wymianę i konsumpcję.

W standardowych podręcznikach do ekonomii produkcja występuje jako „czarna skrzynka”, w której w jakiś sposób łączą się pewne ilości **pracy** (ludzkiej) i **kapitału** (maszyn i narzędzi), by wytworzyć dobra i usługi. Rzadko dostrzega się, że produkcja to znacznie więcej niż połączenie jakichś abstrakcyjnych elementów zwanych pracą i kapitałem, i chodzi w niej o sprawne rozwiązanie wielu przyziemnych problemów. Są to sprawy, których większość czytelników być może nie kojarzy z ekonomią mimo ich kluczowego znaczenia dla gospodarki: jak fizycznie jest zorganizowana fabryka, jak kontrolować pracowników albo układać się ze związkami zawodowymi, jak systematycznie ulepszać stosowane technologie dzięki badaniom...

Większość ekonomistów z radością pozostawia badanie tych rzeczy „innym ludziom” – inżynierom i menadżerom biznesu. Jednak jeśli się zastanowić, to produkcja stanowi najważniejszy fundament każdej gospodarki. Zmiany w sferze produkcji zazwyczaj są wręcz najważniejszym źródłem zmian społecznych. Nasz współczesny świat został stworzony przez serię zmian w technologiach i instytucjach związanych ze sferą produkcji, które dokonały się od czasów rewolucji przemysłowej. Ekonomiści oraz my wszyscy, polegający na nich w naszych poglądach na gospodarkę, powinniśmy poświęcać produkcji dużo więcej uwagi, niż to obecnie robimy.

WNIOSKI: EKONOMIA TO BADANIE GOSPODARKI

Jestem przekonany, że ekonomii nie powinno się definiować w kategoriach jej metodologii lub podejścia teoretycznego, ale zakresu tematycznego – tak jak robi się to w przypadku wszystkich innych dyscyplin. Przedmiotem badań ekonomii powinna być gospodarka, czyli pieniądze, praca, technologie, handel międzynarodowy, podatki i inne rzeczy, związane z tym, jak produkujemy dobra i usługi, jak dystrybuujemy powstałe w ten sposób dochody i jak konsumujemy tak wyprodukowane rzeczy – a nie życie, wszechświat i cała reszta (lub „prawie cała reszta”), jak sądzi wielu ekonomistów.

Taka definicja dyscypliny sprawia, że ta książka pod jednym podstawowym względem różni się od większości innych książek do ekonomii. Definiując ekonomię w kategoriach jej metodologii, większość pozycji zakłada, że istnieje tylko jeden właściwy sposób „uprawiania ekonomii” – to znaczy podejście neoklasyczne. W najgorszych przypadkach nie mówią one nawet, że poza nimi istnieją inne szkoły ekonomiczne.

Definiując ekonomię w kategoriach przedmiotu zainteresowania, ta książka podkreśla fakt, że istnieje wiele różnych dróg uprawiania ekonomii, a każda ma własne punkty ciężkości i pominięcia, mocne i słabe strony. W końcu od ekonomii oczekujemy możliwie najlepszego wyjaśnienia różnych zjawisk gospodarczych, a nie stałego „dowodu”, że jakaś szczególna teoria potrafi objasnić nie tylko gospodarkę, ale wszystko.

LEKTURY UZUPEŁNIAJĄCE

R. Backhouse, *The Puzzle of Modern Economics: Science or Ideology?*, Cambridge University Press, Cambridge 2012.

B. Fine, D. Milonakis, *From Economics Imperialism to Freakonomics: The Shifting Boundaries between Economics and the Other Social Sciences*, Routledge, London 2009.

OD SZPILKI DO PIN-U

KAPITALIZM W 1976 I 2014 ROKU

OD SZPILKI DO PIN-U

O jakiej rzeczy napisano w ekonomii na samym początku? O złocie? O ziemi? O bankowości? O handlu międzynarodowym?

Odpowiedź brzmi – o szpilce [*pin*]¹³.

Nie o tym, czego potrzebujesz, by użyć karty kredytowej. O tej małej metalowej rzeczy, której większość z nas nie używa.

Wytwarzanie szpilki jest tematem pierwszego rozdziału książki, która (choć błędnie¹⁴) jest uznawana za pierwszą książkę o ekonomii, to znaczy *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* Adama Smitha (1723–1790).

Smith zaczyna swoją pracę od stwierdzenia, że głównym źródłem wzrostu dobrobytu jest wzrost produktywności dzięki większemu **podziałowi pracy**, co oznacza podział procesu produkcyjnego na mniejsze, wyspecjalizowane części. Tłumaczył, że zwiększa to produktywność na trzy sposoby. Po pierwsze, powtarzając jedno lub dwa zadania, pracownicy robią je lepiej i (bo) szybciej („praktyka czyni mistrza”). Po drugie, specjalizując się, nie muszą spędzać czasu na poruszaniu się – fizycznie i mentalnie – między różnymi zadaniami (ograniczenie „kosztów transakcyjnych”). Po trzecie, bardziej szczegółowe rozłożenie procesu sprawia, że każdy krok łatwiej poddaje się automatyzacji, a tym samym może być wykonywany z bardzo dużą prędkością (mechanizacja).

Aby zilustrować ten wniosek, Smith opisuje, jak dziesięć osób, dzieląc między siebie proces produkcji szpilki i specjalizując się w jednym lub dwóch jego elementach, może wyprodukować 48 tysięcy szpilek (albo 4,8 tysiąca na jedną osobę) dziennie. Wystarczy porównać, mówił Smith, ten wynik z co najwyżej 20 szpilkami, które każda z tych osób może wyprodukować dziennie, jeśli będzie indywidualnie odpowiedzialna za cały proces.

Smith co prawda nazwał manufakturę szpilek przykładem „błahym” i dodał, że podział pracy w produkcji innych dóbr jest bardziej skomplikowany. Nie da się jednak zaprzeczyć, że żył on w czasach, gdy wspólną pracę dziesięciu ludzi nad wyprodukowaniem szpilki postrzegano jako coś godnego uznania – przynajmniej na tyle, by ktoś mówił o tym zjawisku na początku swojego przyszłego *opus magnum* w dziedzinie będącej wówczas dyscypliną awangardową.

Przez następne dwieście pięćdziesiąt lat w technologii produkcji nastąpiły wielkie zmiany napędzane przez mechanizację i zastosowanie procesów chemicznych, nie tylko w przemyśle szpilkowym. W dwa pokolenia po Smisie niemal podwoiła się produkcja na pracownika. Podążając jego śladem, Charles Babbage, dziewiętnastowieczny matematyk znany jako ojciec koncepcji komputera, w 1832 roku zajął się badaniem fabryk¹⁵. Obliczył, że produkowały około 8 tysięcy szpilek na pracownika dziennie. Przez sto pięćdziesiąt lat postępu technologicznego produktywność zwiększyła się jeszcze kolejne sto razy, do 800 tysięcy szpilek na pracownika dziennie – jak wynikało z badania przeprowadzonego w 1980 roku przez niezującego już ekonomistę z Cambridge, Clifforda Prattena¹⁶.

Wzrost produktywności w wytwarzaniu tej samej rzeczy, takiej jak szpilka, to tylko jedna strona medalu. Dziś produkujemy wiele przedmiotów, o których ludzie żyjący w czasach Smitha mogli tylko marzyć (takich jak samoloty) albo nie mogli ich sobie nawet wyobrazić, na przykład mikrochipy, komputery, światłowody i wiele innych technologii, jakich potrzebujemy, by móc korzystać z naszego PIN-u.

WSZYSTKO SIĘ ZMIENIA. JAK ZMIENILI SIĘ AKTORZY I INSTYTUCJE KAPITALIZMU

Między epoką Adama Smitha a naszymi czasami zmieniły się nie tylko technologie produkcji czy też sposób wytwarzania rzeczy. **Aktorzy gospodarczy** – czyli ci, którzy angażują się w działalność gospodarczą – oraz **instytucje gospodarcze** – czyli zasady organizacji produkcji i innych rodzajów działalności gospodarczej – również zostali poddani zasadniczym transformacjom.

Gospodarka brytyjska w czasach Smitha, nazywana przez niego „społeczeństwem handlowym”, pod pewnymi fundamentalnymi względami była podobna do większości współczesnych gospodarek. W przeciwnym razie jego praca byłaby dziś bez znaczenia. W odróżnieniu od większości gospodarek tamtych czasów (inne wyjątki to Holandia, Belgia i część Włoch) była już „kapitalistyczna”.

Czym więc jest gospodarka kapitalistyczna, **kapitalizm**? To gospodarka, w której produkcja jest zorganizowana w celu osiągnięcia zysku, a nie na potrzeby własnej konsumpcji (jak w przypadku **rolnictwa samozaopatrzeniowego**, gdzie plon służy wyżywieniu rolnika) czy dla wypełnienia politycznych zobowiązań (jak w społeczeństwach feudalnych lub gospodarkach socjalistycznych, gdzie władze polityczne – odpowiednio: arystokraci i centralne organy planowania – mówią, co należy produkować).

Zysk to różnica między tym, co zarobisz, sprzedając coś na rynku (znane jest to jako przychód ze sprzedaży albo po prostu **przychód**), a **kosztami** wszystkich części składowych produkcji. W przypadku fabryki szpilek będzie to różnica między przychodem z ich sprzedaży a kosztami, które pochłonęła ich produkcja – stalowego drutu, który został zmieniony na szpilki, wynagrodzenia pracowników, czynszu za budynek fabryki i tak dalej.

Kapitalizm jest zorganizowany przez kapitalistów – posiadających dobra kapitałowe. Są one znane również jako **środki produkcji** i odnoszą się do trwałych składników procesu produkcji (na przykład maszyn, ale nie surowców). Na co dzień używamy terminu „kapitał” również na określenie pieniędzy inwestowanych w przedsięwzięcie biznesowe¹⁷.

Kapitaliści posiadają środki produkcji bezpośrednio albo, co obecnie jest powszechniejsze, za pośrednictwem **udziałów** (lub **papierów wartościowych**) w firmie, czyli proporcjonalnych roszczeń do całkowitej wartości firmy mającej te środki produkcji. Na zasadach komercyjnych kapitaliści zatrudniają ludzi do zarządzania nimi. Są oni znani jako **pracownicy najemni** albo po prostu pracownicy. Kapitaliści czerpią zyski z produkcji i sprzedaży rzeczy innym za pośrednictwem **rynku** – miejsca, gdzie kupuje się i sprzedaje dobra i usługi. Smith wierzył, że konkurencja między sprzedającymi gwarantuje, że dążący do osiągnięcia zysku producenci wyprodukują dobro najniższym możliwym kosztem, w ten sposób działając na korzyść całego społeczeństwa.

Podobieństwa między kapitalizmem Smitha i dzisiejszym nie sięgają jednak dużo dalej. Między tymi epokami istnieją olbrzymie różnice co do tego, jak te główne cechy – prywatna

własność środków produkcji, dążenie do zysku, praca najemna i wymiana rynkowa – przekładają się na rzeczywistość.

Zmienili się kapitaliści

W czasach Adama Smitha większość fabryk (i farm) była w posiadaniu pojedynczych osób lub spółek złożonych z kilku ludzi, którzy znali się i rozumieli. Tamci kapitaliści zazwyczaj osobiście angażowali się w produkcję – często wręcz fizycznie na hali fabrycznej, dyrygując swoimi robotnikami, klnąc na nich, a nawet ich bijąc.

Dziś większość fabryk stanowi własność osób „nienaturalnych”, czyli korporacji, i przez nie jest zarządzana. Są one „osobami” tylko w sensie prawnym. Same stanowią własność wielu jednostek kupujących w nich udziały i częściowo je posiadających. Bycie udziałowcem nie oznacza jednak, że jesteś kapitalistą w klasycznym sensie. Posiadanie trzystu z trzystu milionów akcji Volkswagena nie uprawnia cię do nalotu na fabrykę, powiedzmy, w Wolfsburgu w Niemczech, i dyrygowania „twoimi” pracownikami w „twojej” fabryce przez jedną milionową ich czasu pracy. Własność przedsiębiorstwa i kontrola jego funkcjonowania w największych przedsiębiorstwach są w dużym stopniu rozdzielne.

Dzisiejsi właściciele znacznej części dużych korporacji ponoszą tylko **ograniczoną odpowiedzialność**. Jeśli coś pójdzie źle w spółce z ograniczoną odpowiedzialnością (z o.o.) albo spółce akcyjnej (SA), to udziałowcy tracą jedynie pieniądze zainwestowane w udziały i na tym koniec. W czasach Smitha większość właścicieli firm ponosiło nieograniczoną odpowiedzialność, co oznaczało, że gdy biznes się nie udał, musieli sprzedawać osobiste dobra, aby spłacić długi – w przeciwnym wypadku kończyli w więzieniu dla dłużników¹⁸. Smith był przeciwny zasadzie ograniczonej odpowiedzialności. Twierdził, że ci, którzy zarządzają spółkami z o.o., nie będąc ich właścicielami, grają „cudzymi pieniędzmi” (to jego sformułowanie, a zarazem tytuł słynnej sztuki, a później filmu z 1991 roku z Dannym DeVito w roli głównej), dlatego nie są tak samo uważani w zarządzaniu jak osoby ryzykujące wszystkim, co mają.

Niezależnie od formy własności dzisiejsze przedsiębiorstwa bardzo różnią się od tych z czasów Smitha sposobem organizacji. W jego epoce większość z nich była niewielka, dysponowała jednym miejscem produkcji zarządzanym przy pomocy prostej struktury złożonej z kilku brygadzystów i zwykłych robotników oraz czasem „opiekuna” (tak nazywano wówczas zatrudnionych menadżerów). Współcześnie firmy często są ogromne, zatrudniają dziesiątki tysięcy czy nawet miliony pracowników na całym świecie. Walmart zatrudnia 2,1 miliona ludzi, a McDonald’s, licząc z franczyzami¹⁹, 1,8 miliona. Opierają się na skomplikowanych strukturach wewnętrznych, składających się z oddziałów, centrów zysku, połowicznie autonomicznych jednostek i czego tam jeszcze, zatrudniają ludzi ze skomplikowanymi zakresami obowiązków i przyszerewaniem płacowym w ramach złożonej, biurokratycznej struktury zarządzania.

Pracownicy też są inni

W czasach Smitha większość ludzi nie pracowała dla kapitalistów jako pracownicy najemni. Nawet w Europie Zachodniej, gdzie kapitalizm był najbardziej zaawansowany, większość ludzi wciąż trudniła się rolnictwem²⁰. Pracownicy najemni kapitalistów aktywnych w rolnictwie stanowili nieznaczną mniejszość, a większość albo była **rolnikami samozaopatrzeniowymi**, albo **dzierżawcami** (którzy najmują ziemię i w zamian płacą część swojej produkcji) arystokratycznych **właścicieli ziemskich**.

W tamtej epoce nawet wielu spośród pracujących dla kapitalistów nie było pracownikami

najemnymi. Wciąż istnieli niewolnicy. Tak jak traktory lub zwierzęta pociągowe niewolnicy stanowili środki produkcji w posiadaniu kapitalistów, zwłaszcza właściciele plantacji na amerykańskim południu, na Karaibach, w Brazylii i innych miejscach. Niewolnictwo w Wielkiej Brytanii zostało zniesione dopiero dwa pokolenia po publikacji *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (1833). Niemal sto lat po *Badaniach nad naturą* i po krwawej wojnie domowej zniesiono je w USA (1865). Brazylia zrobiła to dopiero w 1888 roku.

Spora część ludzi, którzy pracowali dla kapitalistów, nie była pracownikami najemnymi, a dzisiaj wielu z nich nie wolno byłoby nimi zostać. Chodzi o dzieci. Nieliczni sądzili, że zatrudnianie nieletnich może być jakkolwiek złe. W książce z 1724 roku, *A Tour Through the Whole Island of Great Britain*, Daniel Defoe, autor *Robinsona Crusoe*, wyraził zachwyt faktem, że w Norwich, ówczesnym centrum produkcji tkanin bawełnianych, „dzieci, ukończywszy już cztery lub pięć lat, wszystkie mogły zarabiać na chleb” dzięki obowiązującemu od 1700 roku zakazowi importu cenionej wówczas surówki bawełnianej z Indii²¹. Z czasem ograniczono zatrudnienie dzieci, a następnie go zakazano, ale stało się to całe pokolenia po śmierci Adama Smitha w 1790 roku.

Dziś w Wielkiej Brytanii i innych bogatych krajach wygląda to zupełnie inaczej²². Dzieciom nie wolno pracować, chyba że w niewielkim wymiarze czasu i przy określonych zadaniach typu roznoszenie gazet. Nie ma legalnych niewolników. Spośród dorosłych pracowników około 10 procent jest **samozatrudnionych**, co znaczy, że pracują oni dla siebie, 15–25 procent pracuje dla państwa, a reszta to pracownicy najemni kapitalistów²³.

Zmieniły się rynki

W czasach Smitha rynki miały w przeważającej mierze charakter lokalny. Ich zasięg był co najwyżej krajowy. Wyjątek stanowiły kluczowe towary będące domeną handlu międzynarodowego (jak na przykład cukier, niewolnicy czy przyprawy) lub dobra wytwarzane w ograniczonej ilości (na przykład jedwab, ubrania bawełniane i wełniane). Rynki te były obsługiwane przez wiele niedużych firm, co skutkowało stanem, jaki dzisiejsi ekonomiści określają **doskonałą konkurencją** – w którym żaden pojedynczy sprzedawca nie może wpłynąć na cenę. Ludzie epoki Smitha nie potrafiliby sobie nawet wyobrazić firm zatrudniających liczbę ludzi dwukrotnie przekraczającą ówczesną populację Londynu (0,8 miliona w 1800 roku), działających na terytoriach o obszarze sześciokrotnie (McDonald's działa w ponad stu dwudziestu krajach) przewyższającym liczbę ówczesnych brytyjskich terytoriów kolonialnych (było ich około dwudziestu)²⁴.

Dziś większość rynków zajmują duże firmy, które często tymi rynkami manipulują. Niektóre są jedynymi dostawcami (**monopol**) albo częściej jednymi z niewielu dostawców (**oligopol**) – nie tylko na poziomie krajowym, lecz coraz częściej także globalnym. Na przykład Boeing i Airbus dostarczają niemal 90 procent światowej cywilnej floty lotniczej. Firmy mogą również stanowić jedyne kupca (**monopson**) lub jednego z niewielu kupców (**oligopson**).

W odróżnieniu od małych firm ze świata Adama Smitha monopolisci czy oligopolisci mogą wpływać na wyniki rynku – mają to, co ekonomiści nazywają **siłą rynkową**. Firma monopolistyczna może celowo ograniczać produkcję, by podnieść ceny do takiego poziomu, żeby zmaksymalizować swój zysk (techniczne kwestie wyjaśniam w [rozdziale 11](#) – teraz możesz je spokojnie pominąć). Firmy oligopolistyczne nie mogą manipulować swoimi rynkami tak

bardzo, jak monopolisci, mogą jednak dokonywać zmywy, by zmaksymalizować swoje zyski przez nieobniżanie cen – to zjawisko jest znane pod nazwą **kartelu**. Konsekwencją tego stanowi panujące w większości krajów **prawo konkurencji** (zwane czasem prawem antytrustowym, czy antymonopolowym), które ma walczyć z takimi antykonkurencyjnymi zachowaniami – rozbijać monopole (na przykład rząd amerykański rozbił w 1984 roku firmę telekomunikacyjną AT&T) i zakazywać zmywy firm oligopolistycznych.

Monopsonistów i oligopsonistów jeszcze parędziesiąt lat temu uznawano za teoretyczne ciekawostki. Dziś niektórzy z nich wpływają na kształt gospodarki silniej niż firmy monopolistyczne i oligopolistyczne. Korzystając ze swojej pozycji jako jedyne go lub jednego z kilku kupców pewnych produktów, czasem w skali globalnej, firmy takie jak Walmart, Amazon, Tesco i Carrefour wywierają wielki, czasem decydujący wpływ na to, co gdzie jest produkowane, kto dostaje jaką część zysku i co kupują klienci.

PIENIĄDZE I SYSTEM FINANSOWY TEŻ SIĘ ZMIENIŁY

Dziś uważamy za oczywiste, że w danym kraju tylko jeden bank, to znaczy **bank centralny**, taki jak amerykańska Rada Rezerwy Federalnej czy Bank Japonii, emituje jego banknoty (i monety). W Europie za czasów Adama Smitha większość banków (a nawet niektórzy wielcy kupcy) emitowała własne banknoty.

Nie były to banknoty we współczesnym sensie. Każdy był wystawiony dla konkretnej osoby, miał unikalną wartość i podpis emitującego go kasjera²⁶. Dopiero w 1759 roku Bank Anglii zaczął emitować banknoty o stałych nominałach (w tym przypadku o wartości dziesięciu funtów, pięćfuntowy banknot pojawił się dopiero w roku 1793, trzy lata po śmierci Adama Smitha). Dopiero dwa pokolenia po Smisie (w 1853 roku) wyemitowano w pełni drukowane banknoty, bez nazwiska odbiorcy i podpisu wystawiającego je kasjera. Jednak nawet one, mimo stałego nominału, nie były banknotami we współczesnym rozumieniu, ponieważ ich wartości bezpośrednio wiązały się z metalami szlachetnymi takimi jak złoto czy srebro, posiadanymi przez emitującą je bank. Określamy to jako **system waluty złotej** (lub srebrnej).

Jest to system walutowy, w którym papierowe pieniądze emitowane przez bank centralny można swobodnie wymienić na określoną wagę złota (lub srebra). Nie oznaczało to, że bank centralny musiał mieć w złocie rezerwę wartości waluty, jaką wyemitował. Jednak **wymienialność** papierowych pieniędzy na złoto oznaczała, że bank musiał mieć bardzo dużą rezerwę złota – na przykład amerykańska Rada Rezerwy Federalnej trzymała w złocie równowartość 40 procent wartości wyemitowanej przez siebie waluty. Skutkiem tego bank centralny nie miał wielkiej swobody decydowania o tym, ile papierowych pieniędzy może wyemitować. System waluty złotej po raz pierwszy został przyjęty w Wielkiej Brytanii w 1717 roku przez Izaaka Newtona²⁷, wówczas szefa tamtejszej mennicy. Inne kraje europejskie przyjęły go w latach 80. XIX wieku. System ten odegrał bardzo ważną rolę w ewolucji kapitalizmu w ciągu życia kolejnych dwóch pokoleń, ale to temat na później (zob. rozdział 3).

Korzystanie z banknotów to jedno, ale oszczędzanie w bankach i pożyczanie od nich, czyli **bankowość**, to co innego. Była ona jeszcze słabiej rozwinięta. Tylko niewielka mniejszość miała do niej dostęp. Trzy czwarte francuskiej populacji nie miało dostępu do banków do lat 60. XIX stulecia – czyli niemal sto lat po *Badaniach nad naturą*. Nawet w Wielkiej Brytanii, gdzie przemysł bankowy był znacznie bardziej rozwinięty niż we Francji, bankowość pozostawała fragmentaryczna, a stopy procentowe różniły się w zależności od części kraju jeszcze długo,

nawet w XX wieku.

Giędy papierów wartościowych, na których kupuje się i sprzedaje udziały (papiery wartościowe), istniały już około dwieście lat przed Smithem. Wziąwszy jednak pod uwagę, że niewiele firm emitowało udziały (jak wspomniano wyżej, mało było spółek z ograniczoną odpowiedzialnością), giełda papierów wartościowych stała na drugim planie rozgrywającego się wtedy kapitalistycznego spektaklu. Co gorsza, wielu ludzi miało giełdy za niewiele więcej niż szulernie (niektórzy powiedzieliby, że dzisiaj jest podobnie). Regulacje giełd papierów wartościowych były minimalne i rzadko egzekwowane, brokerzy nie mieli obowiązku ujawniania wielu informacji o firmach, których udziały sprzedawali.

Inne rynki finansowe były jeszcze bardziej prymitywne. Rynek obligacji rządowych (ang. IOUs), które mogą zostać przekazane komukolwiek, emitowanych przez rząd pożyczający pieniądze (ten sam rynek, który stoi w centrum kryzysu euro, wstrząsającego światem od 2009 roku), istniał tylko w kilku krajach, takich jak Wielka Brytania, Francja i Holandia. Rynek **obligacji korporacyjnych** (IOUs emitowane przez spółki) nie był zbyt rozwinięty nawet w Wielkiej Brytanii.

Dziś przemysł finansowy jest wysoko rozwinięty – niektórzy powiedzieliby, że aż za bardzo. Składa się na niego nie tylko sektor bankowy, giełdy papierów wartościowych i rynki obligacji, lecz także w coraz większym stopniu rynki instrumentów pochodnych (*futures*, opcje, swapy) i zupa z makaronem „literki”, na który składają się złożone produkty finansowe, takie jak MBS, CDO i CDS (spokojnie, wyjaśnię, co to wszystko znaczy, w [rozdziale 8](#)). System ten opiera się na banku centralnym, będącym **pożyczkodawcą ostatniej instancji**, pożyczającym bez ograniczeń w trakcie kryzysów finansowych, gdy nie chce tego robić nikt inny. Brak banku centralnego w czasach Smitha rzeczywiście znacząco utrudniał zarządzanie paniką finansową.

W przeciwieństwie do tamtej epoki, dzisiaj istnieje wiele zasad dotyczących tego, co mogą robić aktorzy na rynku finansowym – jak dużą wielokrotność kapitału własnego mogą pożyczyć, jakie informacje o sobie muszą ujawniać spółki sprzedające swoje udziały, jakie rodzaje aktywów mogą posiadać rozmaite instytucje finansowe (na przykład funduszom emerytalnym nie wolno mieć ryzykownych aktywów). Mimo to wielość i złożoność rynków finansowych sprawia, że trudno je uregulować – przekonaliśmy się o tym w czasie światowego kryzysu finansowego w 2008 roku.

WNIOSKI: ZMIANY W ŚWIECIE RZECZYWISTYM A TEORIE EKONOMICZNE

Jak pokazują te kontrasty, w ciągu ostatnich dwustu pięćdziesięciu lat kapitalizm uległ ogromnym zmianom. Niektóre z podstawowych zasad Smitha wprawdzie wciąż są aktualne, ale jedynie na bardzo ogólnym poziomie.

Na przykład konkurencja między firmami dążącymi do osiągnięcia zysku nadal jest kluczową siłą napędową kapitalizmu, tak jak w schemacie Smitha. Ale nie zachodzi ona między małymi, anonimowymi firmami, które akceptując gusta klientów, konkurują przez zwiększenie efektywności wykorzystania danej technologii. Dzisiaj konkurencja dotyczy ogromnych wielonarodowych spółek, mających zdolność nie tylko wpływać na ceny, lecz także w krótkim czasie redefiniować technologie (weźmy batalię między Apple i Samsungiem) i manipulować gustem klientów przez budowanie wizerunku marki i reklamę.

Niezależnie od tego, jak wspaniała jest jakaś teoria ekonomii, zawsze pozostaje ona szczególnie

dopasowana do określonego czasu i przestrzeni. Aby więc owocnie ją zastosować, potrzebujemy odpowiedniej wiedzy na temat sił technologicznych i instytucjonalnych charakteryzujących dane rynki, gałęzie przemysłu i kraje, które chcemy badać przy jej pomocy. To dlatego, jeśli mamy zrozumieć różne teorie ekonomiczne w ich kontekstach, musimy poznać ewolucję kapitalizmu. Tego zadania podejmiemy się w kolejnym rozdziale.

LEKTURY UZUPEŁNIAJĄCE

H.-J. Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem, London 2002.

R. Heilbroner, W. Milberg, *The Making of Economic Society*, Pearson, Boston 2012.

G. Therborn, *The World: A Beginner's Guide*, Polity, Cambridge 2011.

CO TERAZ? JAK MOŻEMY UŻYĆ EKONOMII, ŻEBY POLEPSZYĆ NASZĄ GOSPODARKE

Zawsze wydaje się, że coś jest niemożliwe, dopóki nie zostanie to zrobione.

NELSON MANDELA

JAK UŻYWAĆ EKONOMII?

Moim celem było pokazanie czytelnikom, jak myśleć o gospodarce, a nie – co o niej myśleć. Poruszyliśmy wiele tematów i nie oczekuję, że czytelnicy zapamiętają wszystko, a nawet większość. Ale jest kilka istotnych rzeczy, które trzeba mieć z tyłu głowy, gdy „używa się” ekonomii (koniec końców jest to instrukcja obsługi).

„Cui bono?” Ekonomia to argument polityczny

Ekonomia to sprawa polityczna. Nie jest ona – i nigdy nie może być nauką. W ekonomii nie ma obiektywnych prawd, które można by ustanowić niezależnie od sądów politycznych i, nierzadko, moralnych. A zatem gdy stoimy w obliczu argumentu ekonomicznego, musimy zadać sobie stare jak świat pytanie *Cui bono?* („Kto korzysta?”), po raz pierwszy zadane przez rzymskiego męża stanu i mówcę, Marka Tulliusza Cyncerona.

Niekiedy łatwo dostrzec polityczną naturę sądów ekonomicznych, bo opierają się one na wątpliwych założeniach, które rażąco uprzywilejowują pewne grupy. Argument o skapywaniu, na przykład, w zasadniczy sposób opiera się na założeniu, że gdy większy kawałek dochodu narodowego da się bogatym, to oni użyją go, by zwiększyć inwestycje – z rzeczywistości nie wynika jednak, że to założenie jest prawdziwe.

W innych sytuacjach zdarza się, że argument nieumyślnie uprzywilejowuje pewną grupę osób. Może wydawać się, że kryterium Pareta nikogo nie uprzywilejowuje – mówi wszak, iż zmiana daje poprawę społeczną tylko wtedy, gdy sprawia, że niektórzy ludzie mają się lepiej, bez sprawiania, że ktoś ma się gorzej, a tym samym nie dopuszcza, by choć jedna osoba została stratowana przez resztę społeczeństwa. A jednak w domyśle faworyzuje on korzystających na *status quo* – kryterium to pozwala im przeciwdziałać wszelkiej zmianie tego stanu, która by im szkodziła.

Sądy polityczne i etyczne widać nawet w pozornie wolnych od wartościowania praktykach, jak na przykład określaniu granic rynku. Decyzja, co należy do dziedziny rynku, to zadanie zdecydowanie polityczne. Gdy możesz coś (powiedzmy, wodę) urynkować, to od tej pory w zakresie decyzji dotyczących tej rzeczy możesz stosować regułę „jeden dolar – jeden głos”, sprawiając, że bogaci łatwiej będą mogli wpływać na wynik. Z drugiej strony, jeśli możesz coś (powiedzmy, pracę dzieci) wyprowadzić z dziedziny rynku, to niemożliwe staje się wpływanie na to za pomocą siły pieniądza.

Gdy mówię, że ekonomia jest polityczna, nie chodzi mi o to, że „wszystko wolno”. Niektóre teorie są lepsze niż inne, w zależności od sytuacji. Ale znaczy to, że nigdy nie powinieneś wierzyć ekonomistom, którzy twierdzą, że oferują „naukową”, wolną od wartościowania analizę.

Nie stań się „człowiekiem z młotkiem”. Jest więcej niż jeden sposób, by uprawiać

ekonomię, a każdy ma swoje wady i swoje zalety

Jak widać, wbrew temu, co mówi nam większość ekonomistów, nie ma jednego właściwego sposobu uprawiania ekonomii. Choć podejście neoklasyczne dominowało w ostatnich dziesięcioleciach, to jest jednak jeszcze co najmniej dziewięć innych szkół ekonomii, a każda ma swoje wady i swoje zalety.

Rzeczywistość gospodarcza jest złożona i nie da się jej w pełni zanalizować za pomocą jednej teorii. Różne koncepcje ekonomicznie odmienne ujmują podstawowe zagadnienia (na przykład jednostki versus klasy), skupiają się na różnych rzeczach (na przykład makroekonomia versus mikroekonomia), zadają inne pytania (na przykład jak zmaksymalizować efektywność wykorzystania pewnych zasobów versus jak zwiększyć nasze zdolności produkowania tych zasobów w długim okresie) i próbują odpowiedzieć na nie za pomocą odmiennych narzędzi analitycznych (na przykład hiperracjonalność versus ograniczona racjonalność).

Jak mówią – gdy ktoś ma młotek, wszędzie widzi gwoździe. Jeśli podchodzisz do problemu z określonego punktu widzenia, to zadasz tylko określone pytania i odpowiesz na nie w określony sposób. Możesz mieć szczęście i twój problem może okazać się „gwoździem”, do którego twój „młotek” jest najlepszym narzędziem. Ale częściej będziesz potrzebować całego zestawu narzędzi.

Wiadomo, że masz ulubioną teorię. Nie ma nic złego w używaniu jednej czy dwóch częściej niż innych – wszyscy to robimy. Ale, proszę cię, nie bądź facetem (czy babą) z młotkiem – a szczególnie kimś, kto w ogóle nie ma pojęcia, że są też inne narzędzia. By rozszerzyć tę analogię, wyobraź sobie ekonomię jako szwajcarski szczyroryk, z różnymi ostrzami i przyrządami do różnych zadań.

„Wszystkie fakty są już teorią”. Fakty, nawet liczby, koniec końców nie są obiektywne

Johann Wolfgang von Goethe, niemiecki pisarz (*Faust*) i badacz (*Teoria barw*), powiedział kiedyś, że „wszystkie fakty są już teorią”²⁸⁷. Trzeba o tym pamiętać, przyglądając się ekonomicznym „faktom”.

Wielu ludzi zakłada, że liczby są po prostu dane i obiektywne, ale tak naprawdę każda z nich jest skonstruowana na podstawie teorii. Nie posunę się tak daleko, jak Benjamin Disraeli, były brytyjski premier, który powiedział, że „są kłamstwa, wierutne kłamstwa i statystyka”, ale liczby w ekonomii to zawsze wynik prób zmierzenia pojęć, których definicje są często skrajnie kontrowersyjne lub przynajmniej sporne²⁸⁸.

Nie jest to tylko akademicki spór o szczegóły. To, jak konstruujemy wskaźniki ekonomiczne, ma olbrzymie konsekwencje dla sposobu, w jaki organizujemy naszą gospodarkę, jakiego rodzaju politykę wdramy, a ostatecznie – jak żyjemy.

Stosuje się to nawet do tych wskaźników, które uważamy za oczywiste, jak PKB czy stopa bezrobocia. Wyłączenie pracy domowej i nieopłacanej opieki z PKB doprowadziło do tego, że te rodzaje pracy są niedoceniane. PKB nie może wziąć pod uwagę dóbr statusowych, co skierowało konsumpcję w niewłaściwym kierunku i sprawiło, że jest to niezbyt pewna miara standardu życia dla dostatnich krajów, w których te dobra są ważniejsze (por. [rozdział 6](#)). Standardowa definicja bezrobocia nie docenia jego prawdziwego stopnia, ponieważ nie uwzględnia zniechęconych pracowników i niepełnego zatrudnienia w krajach rozwijających się (por. [rozdział 10](#)). Decydenci oczywiście raczej lekceważą te typy bezrobocia.

Wszystko to nie ma oznaczać, że liczby w ekonomii są po prostu bezużyteczne, a nawet że z rozmysłem prowadzą na manowce. Potrzebujemy liczb, by zdać sobie sprawę z ogromu naszego świata gospodarczego i żeby monitorować to, jak się on zmienia. Ale nie powinniśmy ich przyjmować bezmyślnie.

Gospodarka jest o wiele większa niż rynek.

Potrzeba myślenia o produkcji i pracy

Duża część współczesnej ekonomii dotyczy rynku. Większość ekonomistów wpisuje się dzisiaj w szkołę neoklasyczną, która myśli o gospodarce jako o sieci stosunków wymiany – jednostki kupują różne rzeczy od wielu firm i sprzedają jednej z nich swoje usługi w zakresie pracy, podczas gdy firmy kupują i sprzedają rzeczy wielu jednostkom i innym firmom. Jednak gospodarki nie powinno się zrównywać z rynkiem. Rynek to tylko jeden z wielu sposobów, w jaki można zorganizować gospodarkę – i tak naprawdę pasuje tylko do małej części nowoczesnej gospodarki. Wiele aktywności gospodarczych opiera się na wewnętrznych rozporządzeniach firm, z kolei rząd ma wpływ na rozległe sektory gospodarki, a nawet nimi zarządza. Rządy, a coraz częściej – międzynarodowe organizacje gospodarcze, takie jak WTO, wyznaczają również granice rynków, ustalając rządzące nimi zasady. Herbert Simon, założyciel szkoły behawioralnej, oceniał niegdyś, że tylko około 20 procent aktywności gospodarczych w USA jest zorganizowanych przez rynek.

Skupiając się na nim, większość ekonomistów odsunęła na bok duże obszary naszego życia gospodarczego, co niekorzystnie wpłynęło na nasz dobrobyt. Zaniedbując kwestię produkcji kosztem wymiany, decydenci w niektórych krajach za prędko cieszyli się ze zmierzchu ich branż wytwórczych. To, że w jednostkach widziano raczej konsumentów niż producentów, doprowadziło do zaniedbania takich kwestii, jak jakość pracy (na przykład to, czy jest interesująca, jak bardzo jest bezpieczna, stresująca, a nawet – jak bardzo opresyjna) i równowaga między pracą a życiem prywatnym. Zaniedbanie tych aspektów życia gospodarczego po części wyjaśnia, dlaczego większości ludzi w dostatnich krajach brakuje poczucia spełnienia, mimo że konsumują największe w dziejach ilości materialnych dóbr i usług.

Gospodarka jest o wiele większa niż rynek. Nie damy rady zbudować dobrej gospodarki – lub dobrego społeczeństwa – jeśli nie będziemy przyglądać się wszystkiemu, co jest poza rynkiem.

I co z tego? Gospodarka jest zbyt ważna, by pozostawić ją zawodowym ekonomistom

Możesz powiedzieć, że to wszystko fajnie brzmi, ale co z tego. Mógłbyś absolutnie rozsądnie stwierdzić: „Jestem tylko konsumentem informacji wytworzonych przez zawodowych ekonomistów, więc co mam niby zrobić z tą nową wiedzą?”

Otóż możesz i powinienesz zrobić z nią całkiem sporo. Wspomnę tylko o tym, co najważniejsze.

„Ekspert to ktoś, kto nie chce uczyć się niczego nowego”.

Jak dać się „użyć” ekonomistom

Harry S. Truman w charakterystycznym dla siebie prostolinijnym stylu powiedział kiedyś, że „ekspert to ktoś, kto nie chce uczyć się niczego nowego, bo inaczej nie byłby ekspertem”.

Wiedza ekspercka jest absolutnie konieczna, ale ekspert z definicji dobrze zna się tylko na wąskiej dziedzinie i nie możemy wymagać od niego sądów o kwestiach dotyczących więcej niż jednego obszaru życia (czyli o większości kwestii), sądów, które uwzględniałyby różne ludzkie potrzeby, ograniczenia materialne i wartości etyczne. Posiadanie wiedzy eksperckiej niekiedy

może sprawić, że będziesz poruszał się jak z klapkami na oczach. Oczywiście sceptycyzmu powinno się stosować zawsze, nie tylko do ekonomii. Ale w ekonomii jest ona szczególnie ważna – bo ekonomia jest sądem politycznym często przedstawianym jako nauka.

Powinieneś być gotowy stawić czoła zawodowym ekonomistom (tak, łącznie ze mną). Nie mają oni bowiem monopolu na prawdę, nawet jeśli chodzi o sprawy ekonomiczne (nie mówiąc o „wszystkim”). Trzeba zacząć od tego, że najczęściej po prostu nie mogą się dogadać. Ich poglądy niejednokrotnie mogą być zawężone i zniekształcone – zawód ekonomisty, podobnie jak poglądy wszystkich innych zawodowców, podlega temu, co Francuzi zwą *déformation professionnelle*. Ludzie, którzy nie są zawodowymi ekonomistami, mogą bez problemu mieć zasadne sądy na tematy gospodarcze, oparte na pewnej znajomości kluczowych teorii ekonomicznych i ocenie stojących za nimi politycznych, etycznych, a także ekonomicznych założeń. Czasem ich sądy mogą być nawet lepsze niż sądy zawodowych ekonomistów, bo mogą być po prostu bardziej zakorzenione w rzeczywistości i mniej skupione na wąskiej dziedzinie. Gospodarka jest zbyt ważna, by pozostawić ją wyłącznie zawodowym ekonomistom.

Pójdę krok dalej i stwierdzę, że gotowość do stawienia czoła zawodowym ekonomistom i innym ekspertom powinna stanowić fundament demokracji. Jaki w ogóle byłby sens demokracji, gdybyśmy mieli tylko słuchać ekspertów? Jeśli nie chcemy, żeby nasze społeczeństwa były zarządzane przez ciała składające się z samozwańczych ekspertów, musimy nauczyć się ekonomii i mierzenia się z profesjonalnymi ekonomistami.

„Audite et alteram partem” („Wysłuchaj również drugiej strony”).

Potrzeba skromności i otwartego umysłu

Na ścianach ratusza Goudy w Holandii widnieje łacińskie powiedzenie *Audite et alteram partem* („Wysłuchaj również drugiej strony”)²⁸⁹. To właśnie postawa, którą powinieneś przyjmować, rozmawiając o sprawach ekonomicznych. Biorąc pod uwagę złożoność świata i z konieczności częściową naturę wszystkich teorii ekonomicznych, powinieneś zachować skromność, jeśli chodzi o zasadność twoich ulubionych teorii, i po prostu – otwarty umysł. Nie chodzi o to, że masz powstrzymać się od opinii – musisz mieć swój (miejmy nadzieję) zdecydowany pogląd, ale to nie to samo, co przekonanie, że ma się rację absolutną.

Powiedziałem, że od każdej ze szkół w ekonomii można się czegoś nauczyć – od szkoły marksistowskiej na lewicy po szkołę austriacką na prawicy. Zbyt wielu zmarnowało życie przez ludzi nadmiernie przekonanych o prawdziwości swoich poglądów – od czerwonych Khmerów po lewej stronie po neoliberalnych fundamentalistów rynkowych po prawej.

„Pesymizm intelektu, optymizm woli”. Zmiany trudno wprowadzić, ale nawet największe są możliwe, jeśli odpowiednio długo i intensywnie próbujesz.

Cała ta książka pokazuje, jak trudno zmienić rzeczywistość gospodarczą – czy chodzi o niskie płace w biednych krajach, służące multimiliarderom raje podatkowe, nadmierną władzę korporacji czy zbyt skomplikowany system finansowy. O tym, jak trudno zmienić *status quo*, nawet jeśli większość ludzi zgadza się, że służy ono tylko małej mniejszości, najlepiej przekonaliśmy się, obserwując, jak bardzo ograniczona była reforma naszej obecnej neoliberalnej polityki gospodarczej (i teorii ekonomicznych, które za nią stoją) nawet po tym, jak kryzys finansowy z 2008 roku w oczywisty sposób wykazał jej ograniczenia.

Skąd biorą się te trudności? Niekiedy ci, którzy korzystają z tego, jak mają się dzisiaj sprawy, aktywnie bronią swoich pozycji przy pomocy lobbingu, propagandy w mediach, przekupstwa,

a nawet przemocy. Jednak *status quo* często broni się nawet bez aktywnego udziału „złych ludzi”. Rynkowa reguła „jeden dolar – jeden głos” dramatycznie ogranicza zdolność tych, którzy mają mniej pieniędzy, do odrzucenia niepożądanych opcji, jakie ma im do zaoferowania istniejący podział dochodu i majątku (przypominam krytykę Paula Krugmana i jego poglądów na niskie płace w [rozdziale 4](#)). Co więcej, możemy łatwo ulegać przekonaniom, które nam nie służą („fałszywa świadomość” z [rozdziału 5](#)). Tendencja ta sprawia, że wielu przegranych obecnego systemu broni go. Być może widzieliście amerykańskich emerytów protestujących przeciwko ObamaCare z plakatami mówiącymi: „Rząd precz od mojego ubezpieczenia zdrowotnego [*medicare*]” – podczas gdy *medicare* jest programem – cóż, ujmę to delikatnie – finansowanym i prowadzonym przez rząd.

Zdając sobie sprawę, jak trudno zmienić *status quo*, nie powinniśmy jednak poddawać się w walce o stworzenie gospodarki bardziej dynamicznej, bardziej stabilnej, bardziej sprawiedliwej i bardziej dbającej o środowisko niż przez ostatnie trzydziestolecie. Tak, zmiany są trudne do osiągnięcia, ale w długim okresie, gdy walczy o nie wystarczająco dużo ludzi, wiele rzeczy niemożliwych jednak się wydarza. Pamiętajmy: dwieście lat temu wielu Amerykanów myślało, że zniesienie niewolnictwa jest czymś całkowicie nierealistycznym; sto lat temu brytyjski rząd wtrącał kobiety do więzienia za to, że domagały się prawa głosu; pięćdziesiąt lat temu większość z ojców założycieli dzisiejszych krajów rozwijających się była uznawana przez Brytyjczyków i Francuzów za „terrorystów”.

Jak powiedział włoski marksista, Antonio Gramsci, musimy odznaczać się pesymizmem intelektu i optymizmem woli.

MYŚL NA KONIEC. ŁATWIEJ NIŻ SIĘ WYDAJE

Globalny kryzys finansowy z 2008 roku w brutalny sposób przypomniał nam, że nie możemy zostawiać gospodarki zawodowym ekonomistom i innym technokratom. Wszyscy powinniśmy nią zarządzać – jako aktywni obywatele gospodarczy.

Oczywiście jest różnica między „powinno się” i „da się”. Wielu z nas jest fizycznie zbyt wyczerpanych codzienną walką o byt, nasze głowy są zajęte osobistymi sprawami i kwestiami finansowymi. Myśl, że aby stać się aktywnymi obywatelami gospodarczymi, trzeba zainwestować – nauczyć się ekonomii i zwracać uwagę na to, co dzieje się w gospodarce – może wydać się zniechęcająca.

Jednak te inwestycje są o wiele łatwiejsze do zrealizowania niż się wydaje. Ekonomia jest znacznie bardziej przystępna niż wielu ekonomistów chciałoby, żebyśmy sądzili. Gdy mamy pewną podstawową wiedzę o tym, jak działa gospodarka, śledzenie tego, co się w niej dzieje, staje się o wiele mniej wymagające pod względem czasu i koniecznej uwagi. Tak jak wiele innych rzeczy w życiu – nauka jazdy na rowerze, nowego języka albo używania nowego tabletu czy komputera – bycie aktywnym obywatelem gospodarczym staje się z czasem coraz łatwiejsze, gdy pokonasz pierwsze trudności i będziesz ćwiczyć.

Proszę, spróbuj.

Pół dnia

ŻYCIE, WSZECHŚWIAT I CAŁA RESZTA CZYM JEST EKONOMIA?

EKONOMIA TO BADANIE RACJONALNEGO WYBORU
LUDZKIEGO...

... CZY TEŻ BADANIE GOSPODARKI?

W gospodarce chodzi o pieniądze – czy na pewno?

Najpowszechniejszym sposobem zdobywania pieniędzy jest znalezienie pracy

W gospodarce również dokonuje się wiele przepływów pieniężnych

Zarobione lub redystrybuowane środki służą do konsumpcji dóbr lub usług

Dobra i usługi muszą zostać wyprodukowane

WNIOSKI: EKONOMIA TO BADANIE GOSPODARKI

Jestem przekonany, że ekonomii nie powinno się definiować w kategoriach jej metodologii lub podejścia teoretycznego, ale zakresu tematycznego – tak jak robi się to w przypadku wszystkich innych dyscyplin. Przedmiotem badań ekonomii powinna być gospodarka, czyli pieniądze, praca, technologie, handel międzynarodowy, podatki i inne rzeczy, związane z tym, jak produkujemy dobra i usługi, jak dystrybuujemy powstałe w ten sposób dochody i jak konsumujemy tak wyprodukowane rzeczy – a nie życie, wszechświat i cała reszta (lub „prawie cała reszta”), jak sądzi wielu ekonomistów.

Taka definicja dyscypliny sprawia, że ta książka pod jednym podstawowym względem różni się od większości innych książek do ekonomii. Definiując ekonomię w kategoriach jej metodologii, większość pozycji zakłada, że istnieje tylko jeden właściwy sposób „uprawiania ekonomii” – to znaczy podejście neoklasyczne. W najgorszych przypadkach nie mówią one nawet, że poza nimi istnieją inne szkoły ekonomiczne.

Definiując ekonomię w kategoriach przedmiotu zainteresowania, ta książka podkreśla fakt, że istnieje wiele różnych dróg uprawiania ekonomii, a każda ma własne punkty ciężkości i pominięcia, mocne i słabe strony. W końcu od ekonomii oczekujemy możliwie najlepszego wyjaśnienia różnych zjawisk gospodarczych, a nie stałego „dowodu”, że jakaś szczególna teoria potrafi objąć nie tylko gospodarkę, ale wszystko.

OD SZPILKI DO PIN-U KAPITALIZM W 1976 I 2014 ROKU

OD SZPILKI DO PIN-U

WSZYSTKO SIĘ ZMIENIA. JAK ZMIENILI SIĘ AKTORZY
I INSTYTUCJE KAPITALIZMU

Zmienili się kapitaliści

Pracownicy też są inni

Zmieniły się rynki

PIENIĄDZE I SYSTEM FINANSOWY TEŻ SIĘ ZMIENIŁY

WNIOSKI: ZMIANY W ŚWIECIE RZECZYWISTYM A TEORIE
EKONOMICZNE

Jak pokazują te kontrasty, w ciągu ostatnich dwustu pięćdziesięciu lat kapitalizm uległ ogromnym zmianom. Niektóre z podstawowych zasad Smitha wprawdzie wciąż są aktualne, ale jedynie na bardzo ogólnym poziomie.

Na przykład konkurencja między firmami dążącymi do osiągnięcia zysku nadal jest kluczową siłą napędową kapitalizmu, tak jak w schemacie Smitha. Ale nie zachodzi ona między małymi, anonimowymi firmami, które akceptując gusta klientów, konkurują przez zwiększenie efektywności wykorzystania danej technologii. Dzisiaj konkurencja dotyczy ogromnych wielonarodowych spółek, mających zdolność nie tylko wpływać na ceny, lecz także w krótkim czasie redefiniować technologie (weźmy batalię między Apple i Samsungiem) i manipulować gustem klientów przez budowanie wizerunku marki i reklamę.

Niezależnie od tego, jak wspinała się jakaś teoria ekonomii, zawsze pozostaje ona szczególnie dopasowana do określonego czasu i przestrzeni. Aby więc owocnie ją zastosować, potrzebujemy odpowiedniej wiedzy na temat sił technologicznych i instytucjonalnych charakteryzujących dane rynki, gałęzie przemysłu i kraje, które chcemy badać przy jej pomocy. To dlatego, jeśli mamy zrozumieć różne teorie ekonomiczne w ich kontekstach, musimy poznać ewolucję kapitalizmu. Tego zadania podejmiemy się w kolejnym rozdziale.

SKĄD TO SIĘ WZIĘŁO?

KRÓTKA HISTORIA KAPITALIZMU

Życie jest dziwniejsze od fikcji. Dlaczego historia jest ważna

ŻÓŁWIE KONTRA ŚLIMAKI.

GOSPODARKA ŚWIATOWA PRZED KAPITALIZMEM

... ale i tak rozwijała się szybciej niż cała reszta świata

ŚWIT KAPITALIZMU (1500–1820)

Powstanie nowych nauk, technologii i instytucji

Zaczyna się ekspansja kolonialna

Kolonializm zostawia po sobie głębokie blizny

1820–1870. REWOLUCJA PRZEMYSŁOWA

Napęd turbo. Zaczyna się rewolucja przemysłowa

Spodziewaj się żyć siedemnaście lat i pracować osiemdziesiąt godzin tygodniowo.

Nędza niektórych się pogłębia

Powstanie ruchów antykapitalistycznych

Mit wolnego rynku i wolnego handlu. Jak naprawdę rozwinął się kapitalizm

Wielka Brytania jest pionierką protekcjonizmu

USA jako mistrz protekcjonizmu

Wolny handel rozprzestrzenia się głównie niewolnymi środkami

SAMO POŁUDNIE

Kapitalizm wchodzi na wyższy bieg. Rozwój produkcji masowej

W odpowiedzi na rosnącą skalę produkcji, ryzyka i niestabilności powstają nowe instytucje gospodarcze

Dlaczego złota epoka „liberalizmu” nie była wcale taka liberalna?

1914–1945. ZAWIERUCHA

Kapitalizm się potyka. I wojna światowa i koniec złotego wieku liberalizmu

Kapitalizmowi rośnie rywal. Rewolucja rosyjska i powstanie socjalizmu

Kapitalizm dopada depresja. Wielki kryzys z 1929 roku

Zaczyna się reforma. Na czele USA i Szwecja

Kapitalizm się chwieje. Wzrost wyhamowuje, a socjalizm wypada lepiej niż kapitalizm

1945–1973. ZŁOTA ERA KAPITALIZMU

Czynniki wyjaśniające złotą erę

Kapitalizm zremiksowany. Instytucje i narzędzia propracownicze

Kapitalizm zarządzany – rządy regulują rynki i kształtują je na wiele sposobów

Nowy świt. Kraje rozwijające się wreszcie smakują rozwoju gospodarczego

Droga środka. Kapitalizm najlepiej działa wraz z odpowiednimi interwencjami rządu

1973–1979. INTERREGNUM

1980–DZISIAJ. POWSTANIE I UPADEK NEOLIBERALIZMU

Aktor. Ronald Reagan i od-budowa gospodarki USA

Mur się wali. Upadek socjalizmu

Jeden świat, czy tego chcesz, czy nie. Globalizacja i nowy światowy porządek gospodarczy

Początek końca. Azjatyckie kryzysy finansowe

Fałszywa jutrzienka. Od boomu dot.com do Wielkiego Umiarkowania

Rysa na ścianie. Globalny kryzys finansowy z 2008 roku

„Keynesowska wiosna” i powrót ortodoksji wolnorynkowej ze zdwojoną siłą

Skutki. Stracona dekada?

Trochę za późno? Widoki na reformę

NIECH ZAKWITNIE STO KWIATÓW JAK „UPRAWIAĆ” EKONOMIĘ

KOKTAJLE CZY BAREK Z ALKOHOLAMI?

JAK CZYTAĆ TEN ROZDZIAŁ?

PODSUMOWANIE: RYNEK Z POMOCĄ KONKURENCJI
PODTRZYMUJE CZUJNOŚĆ WSZYSTKICH PRODUCENTÓW, WIĘC
SIĘ NIE WTRĄCAJ.

*Główne argumenty szkoły klasycznej: niewidzialna ręka, prawo Saya i wolny handel
Analiza klasowa i przewaga komparatywna.*

Znaczenie szkoły klasycznej współcześnie

Czasem się myli, czasem jest przestarzała. Słabe strony szkoły klasycznej

SZKOŁA NEOKLASYCZNA

PODSUMOWANIE: JEDNOSTKI WIEDZĄ, CO ROBIĄ, WIĘC ZOSTAW JE
W SPOKOJU – Z WYJĄTKIEM SYTUACJI, GDY RYNKI DZIAŁAJĄ
WADLIWIE.

*Czynniki popytowe, jednostki i wymiana. Różnice w stosunku do szkoły klasycznej
Interesowne jednostki i rynki dążące do równowagi. Podobieństwa ze szkołą
klasyczną*

Rewolucja antywolnorynkowa. Zawodność rynku

Kontrrewolucja. Renesans poglądu wolnorynkowego

Precyzja i wszechstronność. Mocne strony szkoły neoklasycznej

*Nierealne jednostki, zbyt przywiązanie do „status quo” i lekceważenie produkcji.
Słabe strony szkoły neoklasycznej*

PODSUMOWANIE: KAPITALIZM JEST POTEŻNYM WEHIKUŁEM
POSTĘPU GOSPODARCZEGO, ALE UPADNIE, GDYŻ NA
PRZESZKODZIE DALSZEGO POSTĘPU STANIE WŁASNOŚĆ
PRYWATNA.

*Teoria wartości opartej na pracy, klasa i produkcja. Szkoła marksowska jako
prawdziwszy spadkobierca szkoły klasycznej*

Produkcja w centrum ekonomii

Walka klas i systemowy upadek kapitalizmu

*Krytycznie wadliwe, a jednak użyteczne. Teorie firmy przedsiębiorstwa, pracy
i postępu technologicznego*

PODSUMOWANIE: GOSPODARKI ZACOFANE NIE ROZWINĄ SIĘ, JEŚLI
BĘDĄ POLEGAĆ WYŁĄCZNIE NA RYNKU.

NIEDOCENIONA TRADYCJA

Podnoszenie zdolności wytwórczych w celu pokonania zacofania gospodarczego

Wczesne nurty w tradycji ekonomii rozwoju: merkantylizm, argument o sektorach

raczkujących i niemiecka szkoła historyczna

Tradycja rozwojowa w świecie nowoczesnym. Ekonomia rozwoju

O wiele więcej niż widać na pierwszy rzut oka. Ocena tradycji rozwojowej

PODSUMOWANIE: NIKT NIE WIE WYSTARCZAJĄCO DUŻO, WIĘC
ZOSTAW WSZYSTKICH W SPOKOJU.

Pomarańcze to niejedyne owoce.

Różne rodzaje ekonomii wolnorynkowej

Złożoność i ograniczona racjonalność.

Austriacka obrona wolnego rynku

Porządek spontaniczny versus porządek skonstruowany.

Ograniczenia austriackiego myślenia

SZKOŁA (NEO)SCHUMPETEROWSKA

PODSUMOWANIE: KAPITALIZM JEST POTEŻNYM WEHIKULEM
POSTĘPU GOSPODARCZEGO, ALE OBUMRZE, GDY FIRMY STANĄ
SIĘ WIĘKSZE I BARDZIEJ ZBIUROKRATYZOWANE.

Wichry twórczej destrukcji. Teoria rozwoju kapitalistycznego Schumpetera

Dlaczego Schumpeter przepowiadał śmierć kapitalizmu i dlaczego nie miał racji?

PODSUMOWANIE: TO, CO DOBRE DLA JEDNOSTEK, NIE MUSI BYĆ
DOBRE DLA CAŁEJ GOSPODARKI.

Skąd bierze się bezrobocie? Wyjaśnienie keynesowskie

Aktywna polityka fiskalna na rzecz pełnego zatrudnienia.

Rozwiązanie keynesowskie

Pieniądze znajdują pracę w ekonomii.

Keynesowska teoria finansów

Teoria ekonomiczna skrojona na XX wiek – i na później?

„Na dłuższą metę wszyscy będziemy martwi”.

Ograniczenia szkoły keynesowskiej

**SZKOŁA INSTYTUCJONALNA – STARA, NOWA I NOWA
STARA?**

PODSUMOWANIE: Jednostki są wytworami swoich społeczeństw, choć mogą
zmieniać panujące w nich zasady.

Społeczeństwo kształtuje jednostki.

Rozwój szkoły instytucjonalnej

Społeczeństwo nie do końca kształtuje jednostki.

Schyłek szkoły instytucjonalnej

Koszty transakcyjne i instytucje.

Pojawienie się nowej ekonomii instytucjonalnej

Instytucje to nie tylko ograniczenia.

Wkład i słabe strony nowej ekonomii instytucjonalnej

PODSUMOWANIE: Nie jesteśmy dość mądrzy, dlatego musimy świadomie
ograniczać własną wolność wyboru zasadami.

Ograniczenia ludzkiej racjonalności oraz potrzeba zasad społecznych i indywidualnych

Gospodarka rynkowa versus gospodarka organizacji

Dlaczego liczą się emocje, lojalność i sprawiedliwość?

Za bardzo skupiona na jednostkach?

Ocena szkoły behawioralnej

WNIOSKI: JAK POPRAWIĆ EKONOMIĘ

Pielęgnując różnorodność intelektualną i wspierając twórczą wymianę idei

Nie wystarczy samo zaakceptowanie, że w ekonomii istnieją różne podejścia. Różnorodność tę należy pielęgnować, a nawet wspierać. Różne podejścia podkreślają znaczenie różnych aspektów i proponują różne perspektywy. Poznanie pewnej liczby szkół, a nie tylko jednej czy dwóch, pozwala nam na lepsze i bardziej zrównoważone rozumienie złożonej materii zwanej gospodarką. Zwłaszcza w dłuższym okresie: tak samo jak grupa biologiczna z bardziej zróżnicowanym bankiem genów jest bardziej odporna na szok, dyscyplina z różnorodnością podejść teoretycznych lepiej poradzi sobie ze zmieniającym się światem niż taka, która charakteryzuje się intelektualną monokulturą. Akurat teraz oglądamy tego dowody: gospodarka światowa doświadczyłaby załamania podobnego do wielkiego kryzysu z 1929 roku, gdyby kluczowe rządy nie postanowiły porzucić swojej ekonomii wolnorynkowej i zastosować na początku światowego kryzysu finansowego w 2008 roku polityki keynesowskiej.

Pójdę krok dalej i stwierdzę, że pielęgnowanie różnorodności to jeszcze za mało. Musimy nie tylko pozwolić zakwitnąć stu kwiatom. Musimy sprawić, by krzyżowo się rozmnażały: różne podejścia do ekonomii mogą wiele skorzystać na wzajemnym uczeniu się od siebie, a my wzbogacimy wówczas nasze rozumienie świata gospodarczego.

Niektóre szkoły w oczywisty sposób są do siebie intelektualnie podobne i już dokonują między sobą twórczej wymiany. Interakcje tradycji rozwojowej i szkoły schumpeterowskiej pomogły obum. Pierwszej umożliwiły stworzenie teorii służących zrozumieniu szerszego kontekstu, w którym zachodzi postęp technologiczny, a drugiej rozwinięcie bardziej szczegółowych teorii wyjaśniających, w jaki sposób powstają technologiczne innowacje. Od dawna szkoły marksowska, instytucjonalna i behawioralna rozmawiają ze sobą (często we wrogi sposób) na temat pojmowania wewnętrznego funkcjonowania firmy, a zwłaszcza relacji między kapitalistą a robotnikiem. Szkole keynesowskiej i behawioralnej od zawsze wspólne jest podkreślanie czynników psychologicznych, co ostatnio doprowadziło do szczególnie godnej uwagi twórczej wymiany idei w nowej dziedzinie finansów behawioralnych.

Taka wymiana może zajść jednak również między szkołami, które zdaniem większości – nie dają się ze sobą pogodzić. Klasycy (prawica), keynesiści (centrum) i marksyści (lewica), choć rozrzućeni po politycznym spektrum, mają tę samą wizję społeczeństwa opartego na klasach. „Austriacy” i keynesiści kłócą się, co prawda, od lat 30. XX wieku, ale wspólny jest im (jak i behawiorystom oraz instytucjonalistom) pogląd o złożoności i niepewności świata oraz przekonanie, że nasza zdolność racjonalnego radzenia sobie w nim podlega znacznym ograniczeniom. „Austriacy”, instytucjonalyści i behawioryści zgadzają się, że ludzkie istoty są jednostkami złożonymi – stosując sformułowanie instytucjonalistów – z instynktu, nawyku, przekonań i rozumu, choć „austriacy” sądzą, że ci pozostali są wstrętnymi lewakami.

W jaki sposób my wszyscy, a nie tylko zawodowi ekonomiści, możemy odegrać rolę

w ulepszaniu ekonomii?

Nawet ci, których nie przekonał mój argument na rzecz intelektualnej różnorodności i twórczej wymiany w ekonomii, mogą zapytać: „A co to ma wspólnego ze mną?”. W końcu niewielu spośród czytelników kiedykolwiek dostanie szansę na pielęgnowanie czy zwiększanie różnorodności w ekonomii jako zawodowi ekonomiści.

Prawda jest taka, że wszyscy musimy wiedzieć co nieco o różnych podejściach w ekonomii, jeśli nie chcemy stać się pasywnymi ofiarami decyzji podejmowanych przez innych ludzi. Za każdym rozwiązaniem w polityce gospodarczej i każdym działaniem firmy, które wpływa na nasze życie – jak płaca minimalna, outsourcing, zabezpieczenie społeczne, bezpieczeństwo żywności, emerytury czy co tam jeszcze – stoi jakaś teoria ekonomiczna, albo inspirująca te działania, albo, częściej, dostarczająca uzasadnienia dla ruchów, które ludzie władzy chcą wykonać tak czy inaczej.

Tylko jeśli dowiemy się, że istnieją różne teorie ekonomiczne, będziemy w stanie powiedzieć rządzącym, że się mylą, mówiąc nam: „Nie ma alternatywy” („There is no alternative”, TINA), jak niesławnie ujęła to kiedyś Margaret Thatcher, broniąc swojej kontrowersyjnej polityki. Gdy dowiemy się, jak wiele wspólnej przestrzeni intelektualnej mają rzekomo wrogie frakcje w ekonomii, bardziej skutecznie będziemy mogli się sprzeciwiać tym, którzy polaryzują debatę, przedstawiając wszystko jako czarno-białe. Gdy dowiemy się, że teorie ekonomiczne mówią różne rzeczy po części dlatego, że opierają się na różnych wartościach etycznych i politycznych, nabierzemy pewności siebie w rozmowie o ekonomii takiej, jaka naprawdę jest – jako o argumencie politycznym, a nie „nauce”, w której można jasno stwierdzić, co jest słuszne, a co nie. I tylko wtedy, gdy opinia publiczna wykaże, że jest świadoma tych kwestii, zawodowi ekonomiści zobaczą, że nie można jej zastraszyć, mianując się strażnikami prawd naukowych.

Gdy spojrzymy na to w ten sposób, okaże się, że poznanie różnych typów ekonomii oraz ich słabych i mocnych stron nie jest ezoteryką zarezerwowaną dla zawodowych ekonomistów, ale stanowi żywotną część nauki o ekonomii, a zarazem wkład w nasz zbiorowy wysiłek w dążeniu do tego, by dziedzina ta lepiej służyła ludzkości.

DRAMATIS PERSONAE

KIM SĄ AKTORZY GOSPODARCZY?

JEDNOSTKI JAKO BOHATEROWIE I BOHATERKI

Indywidualistyczna wizja gospodarki

Urok indywidualistycznej wizji gospodarki i jej ograniczenia

ORGANIZACJE JAKO BOHATEROWIE. RZECZYWISTOŚĆ
PODEJMOWANIA DECYZJI GOSPODARCZYCH

To korporacje, a nie jednostki, odgrywają największą rolę w podejmowaniu decyzji gospodarczych

Decyzje korporacyjne nie są podejmowane tak jak decyzje indywidualne

Kim są udziałowcy?

Oddzielenie własności od kontroli

Pracownicy i rządy również wpływają na decyzje w przedsiębiorstwach

Volkswagen i złożoność współczesnego procesu decyzyjnego w korporacjach

Spółdzielnia jako alternatywna forma własności przedsiębiorstwa i zarządzania

Jedna osoba – jeden głos. Zasady podejmowania decyzji w spółdzielniach

Wielu pracowników nie podejmuje już decyzji jako jednostki

Niektóre związki zawodowe mają nawet wpływ na decyzje na poziomie krajowym

Rząd jest najważniejszym aktorem gospodarczym

W jaki sposób rząd podejmuje decyzje.

Kompromisy, kompromisy (i lobbying)

Międzynarodowe organizacje z kasą.

Bank Światowy, MFW i inne

Organizacje międzynarodowe, które ustalają reguły. WTO i BIS

Organizacje promujące idee. Agendy ONZ i MOP

NAWET JEDNOSTKI NIE SĄ TYM, CZYM RZEKOMO SĄ

Podzielona jednostka. Człowiek ma „wiele jaźni”

Jednostka zakorzeniona. Ludzie są kształtowani przez społeczeństwo

Jednostka łatwowierna. Człowiek ulega manipulacji innych

Jednostka skomplikowana. Człowiek nie jest wyłącznie samolubny

Jednostka nieudolna. Człowiek nie jest zbyt racjonalny

WNIOSKI: TYLKO NIEDOSKONAŁE JEDNOSTKI MOGĄ
DOKONYWAĆ RZECZYWISTYCH WYBORÓW

Paradoksalnym skutkiem myślenia o jednostkach jako istotach bardzo niedoskonałych – o ograniczonej racjonalności, kierujących się złożonymi i sprzecznymi motywami, łatwowiernych, uwarunkowanych społecznie, a nawet wewnątrznie sprzecznych – jest przydanie, a nie odjęcie wagi jednostce.

Właśnie dzięki przyznaniu, że jednostki są wytworami społeczeństwa, bardziej doceniamy wolną wolę osób, których decyzje stoją w sprzeczności z obyczajem społecznym, dominującą

ideologią czy środowiskiem klasowym. Gdy przyznamy, że ludzka racjonalność jest ograniczona, bardziej docenimy inicjatywy przedsiębiorców zabierających się za coś „irracjonalnego”, zdaniem reszty skazanego na porażkę (a gdy okazuje się to sukcesem – zyskującego miano innowacji). Innymi słowy, tylko jeśli przyznamy, że natura ludzka jest niedoskonała, możemy rozmawiać o „rzeczywistych” wyborach – a nie tych pustych, których mają dokonywać ludzie w świecie jednostek doskonałych, zawsze wiedzących, jaki kierunek działania jest najlepszy.

Podkreślenie znaczenia „rzeczywistych” decyzji nie oznacza, że wolno nam wybierać całkowicie swobodnie. Poradniki mówią, iż można robić wszystko, co się chce, być, kim się chce, jeśli tylko się tego pragnie. Jednak zakres dostępnych opcji (inaczej mówiąc, **zbiór możliwych decyzji**) jest zazwyczaj bardzo ograniczony. Może to wynikać ze skromności zasobów, jakimi dysponujemy. Jak radykalnie ujął to Karol Marks, robotnicy wczesnego kapitalizmu mieli wybór jedynie między pracą przez 80 godzin w tygodniu w ciężkich warunkach a śmiercią z głodu, bo nie mieli innych środków na utrzymanie. Zbiór możliwych decyzji może być ograniczony również dlatego, że jak wskazałem wyżej – w procesie socjalizacji i przez manipulacje naszymi preferencjami nauczono nas ograniczania zakresu własnych pragnień i tego, co uważamy za możliwe.

Podobnie jak wszystkie wielkie powieści i filmy, rzeczywisty świat gospodarczy wypełniają niedoskonalą bohaterowie – zarówno jednostki, jak i organizacje. Ujmowanie ich (i czegokolwiek innego) w teorii wymaga posłużenia się do pewnego stopnia uogólnieniem i uproszczeniem, jednak dominujące teorie ekonomiczne posuwają się w tym względzie za daleko.

Tylko przy pomocy teorii, które biorą pod uwagę wielopostaciowość człowieka i jego ograniczoną naturę, a jednocześnie dostrzegają znaczenie dużych organizacji o złożonej strukturze i wewnętrznych mechanizmach decyzyjnych, będziemy w stanie zbudować teorie, które pozwolą nam zrozumieć złożoność procesu podejmowania decyzji w gospodarkach rzeczywiście istniejących.

A ILE MA BYĆ? PRODUKCJA, DOCHÓD I SZCZĘŚCIE

PRODUKCJA

Produkt krajowy brutto, czyli PKB

Produkt krajowy netto, czyli PKN

Produkt narodowy brutto, czyli PNB

Ograniczenia miar PKB i PNB

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Większość produkcji światowej powstaje w niewielkiej liczbie krajów

Większość krajów rozwijających się wytwarza małą – naprawdę małą – część tego, co produkują kraje najbogatsze

DOCHÓD

Dochód narodowy brutto, czyli DNB i DNB „per capita”

Dostosowanie do różnego poziomu cen. Parytet siły nabywczej

Dane o dochodzie, nawet liczone w PPP, nie odzwierciedlają w pełni poziomów życia

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Kraje, które zazwyczaj kojarzymy jako najbogatsze, mają dochód „per capita” ponad 40 tysięcy dolarów

Przeciętny obywatel czterech najbiedniejszych krajów świata zarabia poniżej dolara dziennie

Są kraje biedne i biedne. Różnice między krajami rozwijającymi się

PPP pokazuje, że różnice w standardzie życia nie są tak wielkie, jak różnice w produktywności

SZCZĘŚCIE

Nie wszystko, co się liczy, jest policzalne, i nie wszystko, co jest policzalne, naprawdę się liczy. Czy można – i czy powinno się – mierzyć szczęście?

Preferencje adaptacyjne i fałszywa świadomość – dlaczego nie możemy do końca polegać na wskazaniu przez ludzi ich poczucia szczęścia

„Matrix” i ograniczenia badań nad szczęściem

Studia nad szczęściem o bardziej obiektywnych wskaźnikach

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

WNIOSKI: DLACZEGO DANE W EKONOMII NIGDY NIE SĄ OBIEKTYWNE

Definicje i kategorie służące do pomiarów w ekonomii nigdy nie będą tak obiektywne, jak w fizyce czy chemii. Nawet odnośnie do pojęć, które wydają się najbardziej jednoznaczne, jak produkcja i dochód, definicja i obliczenia napotykać mnóstwo trudności. W grę wchodzi dużo wartościowania – na przykład decyzja, by w danych dotyczących produkcji nie uwzględniać pracy domowej. Istnieje wiele problemów technicznych – zwłaszcza związanych z imputowaniem

wartości aktywnościom pozarynkowym czy obliczeniem PPP. W przypadku biednych krajów dochodzi jeszcze kwestia jakości danych – zbieranie i przetwarzanie surowych danych wymaga zasobów finansowych i ludzkich, którymi kraje te nie dysponują.

Nawet jeśli nie kwestionujemy samych danych, to trudno stwierdzić, że liczby dotyczące produkcji/dochodu wiarygodnie odzwierciedlają poziom życia, zwłaszcza w bogatych państwach, gdzie większość ludzi zaspokaja swoje **podstawowe potrzeby** – jak żywność, woda, ubrania, schronienie, podstawowa opieka społeczna i podstawowa edukacja. Trzeba ponadto wziąć pod uwagę różnice dotyczące siły nabywczej, godzin pracy i pozapieniężnych aspektów poziomu życia, nieracjonalne decyzje konsumentów (spowodowane manipulacją lub będące zachowaniem stadnym) i dobra statusowe.

Badania nad szczęściem próbują obejść te konieczności, jednak nie są wolne od własnych, jeszcze większych problemów: nieprzewidywalnej niemierzalności szczęścia i zagadnienia preferencji adaptacyjnych (zwłaszcza w rodzaju fałszywej świadomości).

To wszystko nie oznacza jednak, że w ekonomii nie powinniśmy posługiwać się danymi. Nie znając pewnych kluczowych wielkości – jak poziom produkcji, stopy wzrostu, bezrobocie, liczby dotyczące nierówności – nie da się zrozumieć gospodarki funkcjonującej w realnym świecie. Musimy jednak posługiwać się nimi z pełną świadomością tego, co dany wskaźnik nam mówi i czego nam nie mówi.

CO MASZ W SWOIM OGRÓDECZKU? ŚWIAT PRODUKCJI

CICHY BOHATER. GWINEA RÓWNIKOWA BIJE CHINY
WZROST GOSPODARCZY A ROZWÓJ

Gospodarka o niskich zdolnościach wytwórczych nie może być nawet pewna wartości swej produkcji

U źródeł rozwoju gospodarczego leżą zmiany technologiczne

Technologie to nie wszystko. Znaczenie organizacji pracy

Nadejście fordyzmu, inaczej mówiąc – systemu produkcji masowej

Zmiany w procesie produkcji masowej. System produkcji odchudzonej

Zdolności wytwórcze ponad poziomem firm również są bardzo ważne

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Dlaczego stopa wzrostu rzędu 6 procent to „cud”?

Siła składanej stopy wzrostu

W odróżnieniu od wzrostu, rozwoju gospodarczego nie da się zmierzyć jednym wskaźnikiem

Udział inwestycji w PKB jako kluczowy wskaźnik rozwoju kraju

W przypadku bogatszych krajów dobrym wskaźnikiem są dane dotyczące R&D

INDUSTRIALIZACJA I DEINDUSTRIALIZACJA

Mechanizacja i procesy chemiczne ułatwiają podniesienie produktywności w działalności wytwórczej

„Centrum kształcenia” gospodarki

Nadejście społeczeństwa postindustrialnego?

Deindustrializacja nie oznacza, że produkujemy mniej dóbr materialnych

Deindustrializacja to czasem „złudzenie optyczne”

Wytwarzanie dóbr wciąż się liczy

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Rolnictwo wciąż jest zaskakująco ważne

Działalność wytwórcza w bogatych krajach dziś mniej się liczy...

...wciąż jednak jest ważniejsza, niż wielu sądzi

„Przedwcześnie” deindustrializacja w krajach rozwijających się

Przykłady sukcesów gospodarki opartej na usługach? Szwajcaria, Singapur i Indie

ZIEMIA NAM SIĘ KOŃCZY? POWAŻNE PODEJŚCIE DO KWESTII
ZRÓWNOWAŻONEGO ROZWOJU

Do kwestii ograniczeń wykorzystania środowiska musimy podejść z największą uwagą

Rozwój technologii może być zarówno rozwiązaniem, jak i przyczyną problemów ze środowiskiem naturalnym...

...ale istnieją granice rozwiązań technologicznych

Kraje rozwijające się wciąż potrzebują ewolucji gospodarczej, by móc podnieść standard życia i lepiej adaptować się do zmian klimatu

Bogate kraje powinny rozwijać swoje gospodarki, ale przy radykalnej zmianie priorytetów produkcji i konsumpcji

WNIOSKI: DLACZEGO MUSIMY POŚWIĘCAĆ WIĘCEJ UWAGI PRODUKCJI

Ekonomia głównego nurtu zdominowana przez szkołę neoklasyczną bardzo lekceważy kwestię produkcji. Dla większości ekonomistów ekonomia kończy się, że tak powiem, u bram fabryki (a coraz częściej – przy wejściu do biurowca). Proces produkcyjny traktuje się jako coś przewidywalnego, zdeterminowanego „funkcją produkcji”, jasno określającej ilości kapitału i pracy potrzebnych do wytworzenia danego produktu.

Zainteresowanie produkcją dotyczy poziomu najbardziej zagregowanego – to znaczy wzrostu rozmiarów gospodarki. Najśłynniejszy refren w tym tonie, pochodzący z debaty na temat amerykańskiej konkurencyjności prowadzonej w latach 80., brzmi: *n i e w a ż n e*, czy jakiś kraj produkuje chipsy, czy mikrochipy. Zbyt rzadko dostrzega się fakt, że różne rodzaje działalności gospodarczej przynoszą różne konsekwencje – nie tylko w kategoriach ilości produkcji, ale lecz także, co istotniejsze, wpływając na zdolności wytwórcze kraju. A jeśli o to chodzi, nie da się przecenić wagi sektora wytwórczego, bo od dwóch stuleci stanowi on główne źródło nowych technologii i zdolności organizacyjnych.

Niestety wraz z rozwinięciem dyskursu o społeczeństwie postindustrialnym w sferze idei i rosnącą dominacją sektora finansowego w rzeczywistości, obojętność wobec wytwórczości zaczęła się zmieniać w jej krytykę. Często słychać argument, że produkcja dóbr w nowej „gospodarce opartej na wiedzy” to działalność podrzędna, prowadzona tylko przez kraje rozwijające się, dysponujące taną siłą roboczą.

A przecież można powiedzieć, że to w fabrykach narodził się współczesny świat i tam wciąż się go zmienia. Poza tym w naszej rzekomo postindustrialnej rzeczywistości nowe wehikuły wzrostu, usługi, nie przetrwają bez żywotnego sektora wytwórczego. Dowodem na to jest fakt, że Szwajcaria i Singapur, często uznawane za najlepsze przykłady dobrobytu napędzonego usługami, to w rzeczywistości dwie najbardziej (obok Japonii) uprzemysłowione gospodarki świata.

Wbrew popularnemu przekonaniu rozwój zdolności produkcyjnych, zwłaszcza w sektorze wytwórczym, jest sprawą kluczową, jeśli chcemy sobie poradzić z największym wyzwaniem naszych czasów, czyli zmianą klimatyczną. Oprócz zmiany wzorców konsumpcji, bogate kraje muszą dalej rozwijać swoje zdolności produkcyjne w dziedzinie zielonych technologii. Choćby po to, by stawić czoła negatywnym konsekwencjom zmiany klimatu, kraje rozwijające się muszą pracować nad swoimi zdolnościami technologicznymi i organizacyjnymi, a wiele z nich można nabyć w procesie uprzemysłowienia.

KŁOPOT Z HANDLOWYM POWIERNICZYM PIERWSZYM BANKIEM FINANSE

BANKI I „TRADYCYJNY” SYSTEM FINANSOWY

Bankowość to (swego rodzaju) oszustwo, lecz (jeśli jest dobrze zarządzane) – oszustwo społecznie użyteczne

Bank centralny jest najważniejszym narzędziem zarządzania zaufaniem do systemu bankowego

Dalsze wzmocnienie zaufania. Ubezpieczenie depozytów i normy ostrożnościowe „Tradycyjny” system finansowy (aktualne dla połowy XX wieku)

BANKI INWESTYCYJNE I NADEJŚCIE NOWEGO SYSTEMU FINANSOWEGO

Banki, których nie widać: inwestycyjne

Głównym zadaniem banków inwestycyjnych jest (a raczej było) ułatwianie tworzenia akcji i obligacji oraz handlu nimi

Produkty sekurytyzacji wierzytelności powstają przez połączenie indywidualnych kredytów w złożoną obligację

Można sprawić, by ABS-y były jeszcze bardziej złożone – jednocześnie rzekomo je zabezpieczając – przy pomocy strukturyzacji

Derywaty to w gruncie rzeczy zakłady o to, jak sprawy potoczą się w czasie¹⁷¹

Na początku derywaty ograniczały się do rynku dóbr

Kontrakty bezpośrednie między klientami kontra zawierane na platformie wymiany.

Derywaty na miarę versus ustandaryzowane

Derywaty zabezpieczają przed ryzykiem, ale jednocześnie umożliwiają spekulacje

Rozwinęły się inne typy derywatów – opcje i swapy

Handel derywatami przyspieszył w latach 80. XX wieku

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Eksplozja rozwoju finansów

NOWY SYSTEM FINANSOWY I JEGO KONSEKWENCJE

Rosnąca złożoność sprawiła, że system finansowy stał się mniej skuteczny i mniej stabilny

Rosnący zakres wzajemnych powiązań również uwypuklił niestabilność systemu finansowego

Dlaczego nowy system finansowy sprawił, że niefinansowe korporacje bardziej zorientowały się na zysk w krótkim okresie

Finansjalizacja korporacji niefinansowych

Nadmierny rozwój sektora finansowego i jego konsekwencje

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

„Nieświęte przymierze” między udziałowcami zorientowanymi na zyski w krótkim okresie a zawodowymi menadżerami ograniczyło zdolności inwestycyjne korporacji
Zyski firm niefinansowych, przynajmniej w USA, zaczęły być coraz bardziej
uzależnione od ich działalności finansowej

WNIOSKI: FINANSE TRZEBA RYGORYSTYCZNIE REGULOWAĆ WŁAŚNIE DLATEGO, ŻE MAJĄ ONE TAK WIELKĄ SIŁĘ

Kapitalizm nie rozwinąłby się tak, jak się rozwinął, gdyby nie system finansowy. Rozpowszechnienie bankowości komercyjnej, pojawienie się giełdy papierów wartościowych, postęp w bankowości inwestycyjnej oraz rozwój rynków obligacji rządowych i korporacyjnych pozwoliły nam na mobilizację zasobów i osłabianie ryzyka na bezprecedensową skalę. Gdyby nie to, wciąż żylibyśmy w świecie małych fabryk zarządzanych i finansowanych przez „fabrykantów” Ricardo, wspieranych przez źle finansowane i niewydolne rządy.

Niestety wraz z nadejściem w ostatnim trzydziestoleciu „nowych finansów” nasz system finansowy stał się czynnikiem negatywnym. Nasze korporacje finansowe wyspecjalizowały się w generowaniu wysokich zysków dla siebie kosztem tworzenia baniek aktywów, maskowanych poprzez łączenie, strukturyzowanie i inne techniki. Gdy bańka pęka, firmy te sprytnie wykorzystują swą gospodarczą wagę i wpływ polityczny, by zapewnić sobie dopływ pieniędzy ratunkowych i subsydiów pochodzących z publicznej kasy, uzupełnianej przez ogół społeczeństwa, przez podwyżki podatków i cięcia wydatków. Na gigantyczną skalę taki scenariusz ziścił się po wybuchu globalnego kryzysu finansowego w 2008 roku, jednak już wcześniej, w ciągu ostatniego trzydziestolecia, w mniejszym wymiarze powtarzał się dziesiątki razy na całym świecie – w Chile, USA, Szwecji, Malezji, Rosji, Brazylii i gdzie tylko pomyślisz.

Jeśli nie wprowadzimy surowszych regulacji naszego systemu finansowego, to takie kryzysy będą się powtarzać. Trzeba przywrócić, a nawet wzmocnić, wiele norm, które, jak pisałem, zostały osłabione lub zniesione od lat 80. Te zmiany wiążą się z debatami na temat technicznych szczegółów – nie chcę was przy tym zatrzymywać. Jest jednak jedna prosta zasada, którą – myśląc o reformie – należy mieć z tyłu głowy: system finansowy musi zostać uproszczony.

Jak omówiliśmy wyżej, stał się on zbyt skomplikowany, żeby dało się go skontrolować – nie tylko dla rzekomo nieświadomych regulatorów, lecz także dla tych rzekomo „wyrafinowanych” przedstawicieli sektora przemysłowego. Musimy ograniczyć tę złożoność, ograniczając rozpowszechnianie nadmiernie skomplikowanych produktów finansowych, zwłaszcza jeśli ich twórcy nie mogą dowieść bez cienia wątpliwości, że czerpane z nich korzyści przewyższają koszty.

Zasada ta może się wydawać bardzo radykalna, ale bynajmniej taka nie jest. Cały czas robimy tego typu rzeczy w odniesieniu do medycyny. Biorąc pod uwagę złożoność ludzkiego ciała i stopień potencjalnej krzywdy, jaką mogą mu wyrządzić lekarstwa, wymagamy, by producenci dowiedli reszcie społeczeństwa, że ich produkty przynoszą więcej korzyści niż szkód¹⁹⁴. Granice prawomocnych umów finansowych również są nieustannie przesuwane przy pomocy decyzji politycznych (przypominam przypadek derywatów).

Opowiadam się za ściślejszą regulacją systemu finansowego, co nie oznacza, że nie uważam go za ważną część gospodarki – wręcz przeciwnie, musi on zostać uregulowany właśnie ze względu na swoją siłę i znaczenie. W czasach, gdy większość ludzi chodziła piechotą, używała furmanek czy – co najwyżej – szybko poruszała się na koniu, nie mieliśmy sygnalizacji świetlnej, ABS-ów,

pasów bezpieczeństwa i poduszek powietrznych. Dziś je mamy i potrzebujemy także odpowiednich regulacji – właśnie dlatego, że mamy potężne i szybkie samochody, jednocześnie mogące wyrządzić wiele krzywd, jeśli coś, choćby najmniejsza ich część, zawiedzie. Dopóki nie zastosujemy takiego samego toku myślenia do finansów, wciąż będziemy doświadczać ekonomicznych odpowiedników wypadków samochodowych, ucieczek z miejsca wypadku albo autostradowych karamboli.

CHCĘ, ŻEBY ZDECHŁA KOZA BORYSA NIERÓWNOŚCI I BIEDA

NIERÓWNOŚCI

Iwan nie jest sam – dążenie do równości jako napęd ludzkiej historii

„Wiecie, myślę, że chodzi po prostu o zazdrość”

Za dużo nierówności jest złe dla gospodarki.

Niestabilność i zmniejszona mobilność

Nierówności prowadzą do gorszych wyników społecznych

Spółeczeństwa bardziej egalitarne w wielu przypadkach szybciej się rozwijały

Wszystkie zwierzęta są równe, ale niektóre są równiejsze od innych. Za duża równość też jest zła

Hipoteza Kuzneta. Nierówności na przestrzeni czasu

Hipoteza Kuzneta nie działa...

...ponieważ liczy się też polityka gospodarcza

Różne rodzaje nierówności

Mierzenie nierówności. Współczynnik Giniego

Nierówności między kim?

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Najwyższe i najniższe nierówności. Europa kontra Afryka Południowa lub Ameryka Łacińska

Nierówności majątkowe są dużo wyższe niż nierówności dochodowe

Nierówności dochodowe w większości krajów wzrosły od lat 80. XX wieku

W ciągu ostatnich dwustu lat wzrosły nierówności w skali globalnej

BIEDA

Bieda jest kondycją ludzką dominującą w historii

Różne definicje biedy. Ubóstwo absolutne versus względne

Różne wymiary biedy. Ubóstwo dochodowe kontra wielowymiarowe

Mierzenie zakresu biedy. Pomiar liczby osób czy głębokość ubóstwa

Co jest nie tak z biednymi ludźmi? Przyczyny ubóstwa

Ustawiony rynek

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Procent ubogich w ramach narodowych granic ubóstwa może się wahać między 5 a 80 procent

WNIOSKI: DLACZEGO UBÓSTWO I NIERÓWNOŚCI NIE SĄ POZA LUDZKĄ KONTROLĄ

Bieda i nierówności szerzą się naprawdę niepokojąco. Jedna na pięć osób na świecie żyje w absolutnym ubóstwie. Nawet w kilku bogatych krajach, takich jak USA i Japonia, jedna na sześć osób żyje we (względny) ubóstwie. Poza garstką krajów europejskich, nierówności dochodowe oscylują między poważnymi a szokującymi.

Zbyt wielu akceptuje ubóstwo i nierówności jako nieuchronne następstwa naturalnych różnic w zdolnościach między ludźmi. Mówi się nam, że powinniśmy z tym żyć, tak jak żyjemy z trzęsieniami ziemi i wybuchami wulkanów. Ale, jak widzieliśmy w tym rozdziale, te sprawy poddają się ludzkim interwencjom.

Biorąc pod uwagę wysokie nierówności w wielu biednych krajach, absolutne (i względne) ubóstwo można zmniejszyć bez zwiększania produkcji, właściwie tylko redystrybuując dochód. W dłuższym okresie jednak znacząca redukcja absolutnego ubóstwa wymaga rozwoju gospodarczego, jak ostatnio pokazał przypadek Chin.

Bogate kraje być może zupełnie pozbyły się absolutnego ubóstwa, jednak niektóre z nich cierpią na wysoki zasięg ubóstwa względnego i mają wysokie wskaźniki nierówności. Fakt, że (względne) stopy ubóstwa (5–20 procent) i współczynniki Giniego (0,2–0,5) znacznie różnią się między tymi krajami, sugeruje, że bardziej nieegalitarne i dotknięte ubóstwem państwa, takie jak USA, mogą w znaczący sposób zredukować nierówności i biedę, stosując instrumenty polityki publicznej.

To, kto kończy jako ubogi, zależy również w dużym stopniu od interwencji rządu. Choćby po to, by pozwolić biednym jednostkom wydostać się z ubóstwa dzięki ich własnym wysiłkom, musimy zapewnić im bardziej egalitarne warunki w dzieciństwie (przez lepsze usługi socjalne i edukację), polepszyć dostęp ubogich do miejsc pracy (zmniejszając dyskryminację i „kolesiostwo” na samej górze), a także nie pozwalać bogatym i wpływowym na ustawianie rynków pod siebie.

W przedprzemysłowej Korei mawiano, że „nawet wszechmocny król nie da rady zrobić niczego z nędzą”. To już nieprawda, jeśli w ogóle kiedykolwiek było to prawdą. Świat wytwarza dzisiaj wystarczająco dużo, by wyeliminować absolutne ubóstwo. Nawet bez redystrybucji dochodu na skalę światową, wszystkie kraje (oprócz najbiedniejszych) wytwarzają wystarczająco dużo, by to uczynić. Nierówności zawsze będą obecne na świecie, ale – prowadząc właściwą politykę – możemy żyć w całkiem egalitarnych społeczeństwach. Wielu Norwegów, Finów, Szwedów i Duńczyków może to potwierdzić.

ZNAM KILKU LUDZI, KTÓRZY PRACUJĄ PRACA I BEZROBOCIE

PRACA

Pies, który nie szczekał – szczególny przypadek nieobecności pracy w ekonomii

Wielu pracowało – do dziś pracuje – w warunkach naruszających podstawowe prawa człowieka

Jak praca nas kształtuje

Praca wpływa na nasz stan fizyczny, umysłowy i psychologiczny

„Nienormowany czas pracy”. Standardy pracy kontra wolny wybór

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Praca dzieci

Ludzie w biednych krajach pracują znacznie dłużej niż ludzie w krajach bogatych

Susza czy powódź? Nierówna dystrybucja czasu pracy

Ile czasu ludzie rzeczywiście pracują. Płatne urlopy i roczny czas pracy

Którzy są tymi „leniwymi”? Mity na temat czasu pracy

Dlaczego ludzie ciężiej pracujący są biedni?

Ryzyko pracy. Wypadki przemysłowe i niepewność zatrudnienia

BEZROBOCIE

Indywidualne koszty bezrobocia.

Trudności materialne, utrata godności, depresja

Społeczne koszty bezrobocia. Marnotrawstwo zasobów, społeczny rozkład i erozja umiejętności

Między jedną a drugą pracą. Bezrobocie frykcyjne

Niektóre umiejętności są już niepotrzebne.

Bezrobocie technologiczne

Bezrobocie tworzą rządy i związki zawodowe.

Bezrobocie polityczne

Czasem popyt jest zbyt niski. Bezrobocie koniunkturalne

Kapitalizm potrzebuje bezrobocia. Bezrobocie systemowe

Różne rodzaje bezrobocia współistnieją w różnych kombinacjach w zależności od kontekstu

Kto może pracować, kto chce, a kto pracuje?

Definicja i pomiar bezrobocia

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Problem z definicją bezrobocia w krajach rozwijających się.

Niepełne zatrudnienie i niska produktywność

Bezrobocie w krajach rozwijających się

WNIOSKI: POWAŻNE PODEJŚCIE DO PRACY

Praca jest dominującym aspektem życia większości ludzi. Większość dorosłych pracuje, często

przez wiele godzin i w ciężkich warunkach, nawet jeśli oficjalnie są zaklasyfikowani jako „niepracujący”, czyli na przykład zajmujący się domem. W biedniejszych krajach rozwijających się pracuje nawet wiele dzieci. Ludzie są tam tak zdesperowani, że często by przeżyć, „wymyślają” sobie pracę.

Mimo to w większości debat ekonomicznych o ludziach zazwyczaj myśli się jako o konsumentach, a nie pracownikach. Zwłaszcza wedle dominującej neoklasycznej teorii ekonomicznej w końcu pracujemy po to, żeby konsumować. Gdy dyskutuje się o pracy, rozmowa kończy się – ujmijmy to tak – przy bramie fabryki albo wejściu do sklepu. Nie dostrzega się samoistnej wartości pracy, którą może być przyjemność z tworzenia, poczucie spełnienia albo poczucie godności płynące z bycia „użytecznym” dla społeczeństwa.

To, co dzieje się w pracy, naprawdę silnie wpływa na pracowników, zwłaszcza w biedniejszych krajach, gdzie wielu pracuje w miejscach odbierających im podstawowe prawa człowieka, narażających na fizyczne niebezpieczeństwo i pogarszających perspektywy rozwoju w przyszłości (w przypadku pracy dzieci). Także w bogatych państwach to, co dzieje się w pracy, może sprawić, że ludzie będą czuli się spełnieni, znudzeni, docenieni albo zestresowani. Na najgłębszym poziomie praca wpływa na to, kim jesteśmy.

Praca skupia na sobie więcej uwagi, gdy jej nie ma, to znaczy, gdy jest bezrobocie. Jednak nawet ono nie jest brane wystarczająco poważnie: akceptuje się je jako coś nieuniknionego. Pełne zatrudnienie – kiedyś najważniejszy i często osiągany cel polityki w zaawansowanych krajach kapitalistycznych – dziś uznaje się za coś nie do osiągnięcia. Niemal nie dostrzega się ludzkich kosztów bezrobocia: materialnej biedy, depresji, upokorzenia, a nawet samobójstw.

Wszystko to ma poważne konsekwencje dla zarządzania gospodarką i społeczeństwem. Pracę postrzega się jako niedogodność, którą musimy znosić, żeby zdobyć dochód. Jesteśmy uważani za jednostki kierujące się wyłącznie pragnieniem konsumowania tego dochodu. Zwłaszcza w bogatych krajach taka konsumpcjonistyczna mentalność prowadzi do marnotrawstwa, uzależnień od zakupów i niedających się spłacić długów gospodarstw domowych, jednocześnie utrudniając ograniczenia emisji dwutlenku węgla i walkę ze zmianą klimatu. Lekceważenie pracy oznacza zgodę na jej pogarszające się warunki, niezależnie od tego, jak wpływa to na fizyczny i umysłowy stan pracowników, jeśli tylko towarzyszy temu podniesienie płac. Wysokie bezrobocie uważa się za względnie niewielki problem, mimo jego ogromnych kosztów ludzkich, podczas gdy niewielki wzrost inflacji traktuje się jak tragedię narodową.

Praca stała się zenującym szalonym wujkiem ekonomii, a my udajemy, że on nie istnieje. Jeśli jednak nie weźmiemy jej bardziej na poważnie, nie będziemy potrafili zbudować bardziej zrównoważonej gospodarki i bardziej spełnionego społeczeństwa.

LEWIATAN CZY KRÓL-FILOZOF?

ROLA PAŃSTWA

PAŃSTWO I EKONOMIA

Ekonomia polityczna. Nazwa bardziej „uczciwa”?

MORALNOŚĆ INTERWENCJI PAŃSTWA

Państwo nie może być ponad jednostkami. Pogląd kontraktaryjny „Nędzne, brutalne i krótkie”. Thomas Hobbes i oryginalna dyskusja o umowie społecznej

Współczesny kontrakcjonistyczny albo libertariański argument o roli państwa Argument kontrakcjonistyczny wyolbrzymia niezależność jednostek od społeczeństwa

Zawodność rynku

Niektóre dobra trzeba dostarczać zbiorczo. Dobra publiczne

Większość tych dóbr jest „publiczna” z powodów politycznych. Względnie niewiele dóbr m u s i b y ć dobrami publicznymi

Mała liczba dostawców powoduje brak efektywności społecznej.

Niedoskonała konkurencja

Podzielić, znacjonalizować czy uregulować? Radzenie sobie z sytuacją niedoskonałej konkurencji

W porównaniu z przypadkami dóbr publicznych czy efektów zewnętrznych, przypadek zawodności rynku z powodu niedoskonałej konkurencji jest bardziej kontrowersyjny

To, co stanowi zawodność rynku, zależy od teorii działania rynku

Zawodność rządu

Dyktatorzy, politycy, biurokraci i grupy interesu. Rząd, a raczej ci, którzy go kontrolują, czasem wręcz n i e c h c ą wdrażać „dobrej” polityki, choć mogliby to robić

Rząd może nie być w stanie zaradzić zawodności rynku, nawet jeśli chce, z powodu asymetrycznej informacji i ograniczeń zasobów

Odpolitycznienie. Pozbyć się polityki z rynków

RZĄD I POLITYKA

Postulat odpolitycznienia jest antydemokratyczny

Nie ma jednego „naukowego” sposobu na wyznaczenie granicy między rynkiem a polityką

Biała Czarownica i wielkie czary – pełna depolityzacja jest niemożliwa

CO ROBIĄ RZĄDY

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Sporą część wydatków rządu stanowią transfery, a nie konsumpcja własna czy inwestycje

WNIOSKI: EKONOMIA TO ARGUMENT POLITYCZNY

Przed wyborami prezydenckimi w USA w 2000 roku „Financial Times” opublikował wyniki ankiety. Respondentów proszono nie tylko o to, by wskazali „swojego” kandydata, lecz także by wyjaśnili, dlaczego nie popierają tego drugiego – najczęściej podawaną przyczyną, zarówno wśród wyborców Busha, jak i Gore’a, było, że pretendent na stanowisko prezydenta jest „zbyt upolityczniony”.

Czy ci Amerykanie na poważnie odpowiadali, że chcą wybrać na najważniejsze polityczne stanowisko na świecie kogoś, kto nie byłby zbyt dobry w polityce? Pewnie że nie. Mówili tak, bo „polityka” stała się brzydkim słowem, bo nazywanie polityka „upolitycznionym” stało się skutecznym narzędziem jego dyskredytacji.

Nie tylko Amerykanie tak mają. Istnieją młode demokracje, w których polityka powoduje tyle namiętności, że wybory wywołują bunty, w których czasem giną ludzie. Jednak w wielu innych krajach wciąż słyszymy o najniższej w historii frekwencji wyborczej. Wszędzie dookoła spada członkostwo w partiach politycznych. Od zawodnika krykieta, Imrana Khana, w Pakistanie po Beppe Grillo, włoskiego komika, wielu polityków zawdzięcza swą pozycję właśnie temu, że nie są – jakby to ująć... – politykami.

Rosnący brak zaufania do polityki to po części wina samych polityków. Na całym świecie bardzo się postarali, żeby się zdyskredytować, a mistrzem w tej sztuce jest Włoch, Silvio Berlusconi. Jednak postawę tę silnie wypromowała również ekonomia wolnorynkowa. Ekonomiści wolnorynkowi, a dokładniej zwolennicy argumentu o zawodności rządu, przekonują resztę świata, łącznie z wieloma politykami i biurokratami, że nie możemy wierzyć, iż rządzący kierują się publicznym interesem. Dlatego – mówią nam – im mniej robi rząd, tym jest lepszy. Nawet w obszarach, w których rząd stanowi „konieczne zło”, należy go ograniczać, wprowadzając surowe zasady – by politycy nie mogli kombinować. Ten brak zaufania do polityki pomógł z kolei spopularyzować ekonomię wolnorynkową, postulującą zminimalizowanie wpływu polityki na gospodarkę.

Pogląd ten, jak wyjaśniłem w tym rozdziale, opiera się jednak na bardzo dyskusyjnych teoriach. Nie jest również wsparty dowodami. Jak pokazałem w tej książce, właściwie wszystkie historie sukcesu gospodarczego – nawet jeśli nie były zaaranżowane przez państwo – zostały ułatwione przez działania rządu.

Przykłady udanych interwencji rządów nie oznaczają oczywiście, że zawsze im więcej rządu, tym lepiej. W prawdziwym życiu rządy może nie są Lewiatanem z teorii libertarian, ale nie są też współczesnymi reinkarnacjami platońskiego króla-filozofa. Istnieje wiele rządów, które wyrządziły szkody w gospodarce, czasem katastrofalne. Faktem jest jednak, że państwo to wciąż najsilniejsza technologia organizacji, jaką wynalazł gatunek ludzki, dlatego bardzo trudno osiągnąć bez niego wielkie zmiany gospodarcze (i społeczne).

WSZELAKIE DOBRA W WIELKIEJ OBFITOŚCI WYMIAR MIĘDZYNARODOWY

HANDEL MIĘDZYNARODOWY

„Niebieskie Cesarstwo posiada wszelakie dobra w wielkiej obfитоści”

David Ricardo stawia czoła chińskiemu cesarzowi i Adamowi Smithowi. Przewaga komparatywna kontra przewaga absolutna

Logika teorii przewagi komparatywnej jest niepodważalna

Zakładając, że wszystkie kraje mają takie same zdolności, HOS w strukturalny sposób wyklucza najważniejszą formę korzystnego protekcjonizmu

HOS przesadza z optymizmem w odniesieniu do liberalizacji handlu, bo zakłada, że kapitał i pracę można zrestrukturyzować bez kosztów na użytek dowolnej branży

Nawet zastosowanie zasady kompensacji nie zmienia faktu, że wielu ludzi cierpi z powodu liberalizacji handlu

Handel międzynarodowy jest kluczowy, zwłaszcza w przypadku krajów rozwijających się, ale to nie znaczy, że wolny handel jest najlepszy

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Jak ważny jest handel międzynarodowy dla poszczególnych krajów i jak jego znaczenie ostatnio wzrosło

Wiele krajów jest dużo bardziej uzależnionych od handlu, niż wskazuje „globalna średnia”, natomiast niewiele jest takich, które są uzależniona w stopniu o wiele mniejszym

Zmiany struktury handlu międzynarodowego. (Nadmierny) rozwój handlu usługami i dobrami wytworzonymi, zwłaszcza w krajach rozwijających się

BILANS PŁATNICZY

Bilans handlowy

Bilans obrotów bieżących oraz rachunków kapitałowego i finansowego

Dynamiką bilansu płatniczego mogą kierować różne czynniki w zależności od sytuacji

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Deficyty (nadwyżki) rachunków bieżących są zazwyczaj mniejsze (większe) niż deficyty (nadwyżki) handlowe

Nagłe wahania przepływów finansowych mogą powodować poważne problemy

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE I KORPORACJE TRANSNARODOWE

FDI wpływają na zdolności produkcyjne kraju przyjmującego

Pozytywne skutki FDI są raczej słabo dowiedzione

Niektóre z największych firm nie zarabiają nic tam, gdzie nie chcą

Stary jak świat numer z cenami transferowymi

Są również inne potencjalnie negatywne skutki FDI dla gospodarki państwa przyjmującego

Korzyści z FDI można w pełni uzyskać tylko przy zastosowaniu odpowiednich regulacji

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Większość FDI jest dokonywana między bogatymi krajami, jednak ostatnio, głównie dzięki Chinom, kraje rozwijające się są nadreprezentowane w globalnych przepływach tych inwestycji

W ostatnim czasie obserwuje się wzrost inwestycji w istniejącą infrastrukturę w całkowitej sumie FDI, co zmienia obraz globalnego przemysłu

IMIGRACJA I PRZEKAZY ZAROBKÓW

Imigracja ujawnia polityczną i etyczną naturę rynków

Imigracja z reguły dobrze służy krajom przyjmującym

Niektórzy rodzimi pracownicy tracą, ale nie tak dużo, a ich sytuacja najczęściej jest wynikiem „złych” strategii korporacyjnych i polityki gospodarczej, a nie obecności imigrantów

„Drenaż mózgów” i „pozyskiwanie mózgów”. Wpływ na kraje wysyłające

Przekazy zarobków to główny kanał wpływania na kraj wysyłający imigrantów

DANE Z ŻYCIA WZIĘTE

Jedna trzecia imigrantów mieszka w krajach rozwijających się

W ostatnim dwudziestoleciu globalny udział imigrantów w populacji wzrósł bardzo nieznacznie

W ostatniej dekadzie dość gwałtownie wzrosła wartość przekazów zarobków

Wysokie przekazy zarobków mogą poważnie wpłynąć na kraj odbierający, zarówno pozytywnie, jak i negatywnie

WNIOSKI: NAJLEPSZY Z MOŻLIWYCH ŚWIATÓW?

Szybko zmieniające się w ostatnich trzydziestu latach środowisko międzynarodowe na wiele sposobów wpływało na krajowe gospodarki. Znacząco zwiększony przepływ dóbr, usług, kapitału i technologii zmienił sposoby organizacji produkcji, to, jak kraje zarabiają obce waluty, by importować potrzebne towary, a także to, jak dokonują inwestycji finansowych i materialnych i uzyskują je. Intensyfikacja międzynarodowych przepływów ludzi była znacznie słabsza niż w innych dziedzinach, ale też znacząco wpłynęła na wiele krajów – gdyż powodowała napięcia między imigrantami a „rdzenną ludnością” (w krajach przyjmujących) lub ogromny napływ przekazów zarobków, co znacząco zmieniło wzorce konsumpcji, inwestycji i produkcji (w krajach wysyłających).

Zmiany te, często streszczane jako proces *g l o b a l i z a c j i*, są cechą definiującą nasze czasy. W ostatnich dwudziestu latach triumfujące elity biznesu, modni guru od zarządzania, politycy stojący na czele potężnych, bogatych krajów oraz sprytni ekonomiści, którzy ich wspierają, deklarowali, że proces ten jest nieunikniony i nie da się go zatrzymać. Twierdząc, że napędza go postęp technologiczny, ludzie ci krytykowali każdego, kto próbował go odwrócić lub zmodyfikować jakiś jego aspekt, jako kogoś zorientowanego na przeszłość. Globalny kryzys finansowy z 2008 roku nieco nadwątlił pewność, z jaką ludzie ci przekonują do swoich racji, ale

w świecie wciąż dominuje takie myślenie. Protekcjonizm zawsze jest zły, wolne przepływy kapitału zapewnią, że najlepiej zarządzane firmy i kraje dostaną pieniądze, trzeba szeroko otwierać drzwi dla korporacji transnarodowych. I tak dalej.

Globalizacja nie jest jednak nieuniknioną konsekwencją postępu technologicznego. W złotej erze kapitalizmu (1945–1973) gospodarka światowa była znacznie mniej zglobalizowana niż w złotej erze liberalizmu (1870–1913). I było tak mimo dysponowania technologiami transportu i komunikacji znacznie bardziej zaawansowanymi niż statki parowe i przewodowy (nawet nie bezprzewodowy) telegraf, dostępne w tym wcześniejszym okresie. W ostatnich trzydziestu latach świat zglobalizował się właśnie w taki sposób, ponieważ potężne rządy i elita biznesu w bogatym świecie postanowili, że tego właśnie chcą.

Globalizacja nie doprowadziła też do powstania „najlepszego z możliwych światów”, że posłużę się słynnym sformułowaniem z powiastki *Kandyd* francuskiego pisarza i filozofa Voltaire’a, jak twierdzą zwolennicy tego procesu. W ostatnim trzydziestoleciu hiperglobalizacji wzrost gospodarczy wyhamował, zwiększyły się nierówności, a w większości krajów częściej dochodziło do kryzysów finansowych.

Nie chcę przez to powiedzieć, że międzynarodowa integracja gospodarcza w jakiegokolwiek formie jest szkodliwa ani że kraje powinny minimalizować interakcje ze światem zewnętrznym. Wręcz przeciwnie, jeśli mają utrzymać godziwe standardy życia, powinny aktywnie uczestniczyć w gospodarce światowej. W przypadku krajów rozwijających się interakcje z gospodarką międzynarodową są kluczowe dla rozwoju w długim okresie. Nasz dobrobyt kategorycznie zależy od poważnie pogłębionej międzynarodowej integracji gospodarczej.

Nie oznacza to jednak, że pożądane są wszelkie formy i stopnie tej integracji. To, jak bardzo dany kraj powinien być otwarty, a tym samym jak wiele powinniśmy mieć integracji międzynarodowej, w jakich dziedzinach i do jakiego stopnia, zależy od jego długookresowych celów i jego zdolności. Odpowiedni rodzaj protekcjonizmu w stosunku do odpowiedniej branży może być czymś dobrym. Takie same regulacje dotyczące FDI w przypadku jednych państw mogą być korzystne, w przypadku innych – szkodliwe. Międzynarodowe przepływy finansowe są konieczne, ale ich nadmiar może szkodzić. Imigracja może być korzystna lub nie i dla kraju wyjazdu, i dla kraju przyjazdu, w zależności od tego, jak jest zorganizowana – nie zdając sobie z tego sprawy, nie będziemy w stanie zebrać wszystkich owoców, jakie może zrodzić międzynarodowa integracja gospodarcza.

JAK UŻYWAĆ EKONOMII?

„Cui bono?” *Ekonomia to argument polityczny*

Nie stań się „człowiekiem z młotkiem”. Jest więcej niż jeden sposób, by uprawiać ekonomię, a każdy ma swoje wady i swoje zalety

„Wszystkie fakty są już teorią”. *Fakty, nawet liczby, koniec końców nie są obiektywne*

Gospodarka jest o wiele większa niż rynek.

Potrzeba myślenia o produkcji i pracy

I co z tego? Gospodarka jest zbyt ważna, by pozostawić ją zawodowym ekonomistom

„Ekspert to ktoś, kto nie chce uczyć się niczego nowego”.

Jak dać się „użyć” ekonomistom

„Audite et alteram partem” („Wysłuchaj również drugiej strony”).

Potrzeba skromności i otwartego umysłu

„Pesymizm intelektu, optymizm woli”. Zmiany trudno wprowadzić, ale nawet największe są możliwe, jeśli odpowiednio długo i intensywnie próbujesz

MYŚL NA KONIEC. ŁATWIEJ NIŻ SIĘ WYDAJE

OD SZPILKI DO PIN-U

JEDNOSTKI JAKO BOHATEROWIE I BOHATERKI

Indywidualistyczna wizja gospodarki

PRODUKCJA

Produkt krajowy brutto, czyli PKB

CICHY BOHATER. GWINEA RÓWNIKOWA BIJE CHINY

WZROST GOSPODARCZY A ROZWÓJ

BANKI I „TRADYCYJNY” SYSTEM FINANSOWY

NIERÓWNOŚCI

Iwan nie jest sam – dążenie do równości jako napęd ludzkiej historii

PAŃSTWO I EKONOMIA

Ekonomia polityczna. Nazwa bardziej „uczciwa”?

HANDEL MIĘDZYNARODOWY

„Niebieskie Cesarstwo posiada wszelakie dobra w wielkiej obfitości”

David Ricardo stawia czoła chińskiemu cesarzowi i Adamowi Smithowi. Przewaga komparatywna kontra przewaga absolutna

EKONOMIA TO BADANIE RACJONALNEGO WYBORU

LUDZKIEGO...

... CZY TEŻ BADANIE GOSPODARKI?

W gospodarce chodzi o pieniądze – czy na pewno?

Najpowszechniejszym sposobem zdobywania pieniędzy jest znalezienie pracy

W gospodarce również dokonuje się wiele przepływów pieniężnych

Zarobione lub redystrybuowane środki służą do konsumpcji dóbr lub usług

Dobra i usługi muszą zostać wyprodukowane

WNIOSKI: EKONOMIA TO BADANIE GOSPODARKI

Jestem przekonany, że ekonomii nie powinno się definiować w kategoriach jej metodologii lub podejścia teoretycznego, ale zakresu tematycznego – tak jak robi się to w przypadku wszystkich innych dyscyplin. Przedmiotem badań ekonomii powinna być gospodarka, czyli pieniądze, praca, technologie, handel międzynarodowy, podatki i inne rzeczy, związane z tym, jak produkujemy dobra i usługi, jak dystrybuujemy powstałe w ten sposób dochody i jak konsumujemy tak wyprodukowane rzeczy – a nie życie, wszechświat i cała reszta (lub „prawie cała reszta”), jak sądzi wielu ekonomistów.

Taka definicja dyscypliny sprawia, że ta książka pod jednym podstawowym względem różni się od większości innych książek do ekonomii. Definiując ekonomię w kategoriach jej metodologii, większość pozycji zakłada, że istnieje tylko jeden właściwy sposób „uprawiania ekonomii” – to znaczy podejście neoklasyczne. W najgorszych przypadkach nie mówią one nawet, że poza nimi istnieją inne szkoły ekonomiczne.

Definiując ekonomię w kategoriach przedmiotu zainteresowania, ta książka podkreśla fakt, że istnieje wiele różnych dróg uprawiania ekonomii, a każda ma własne punkty ciężkości i pominięcia, mocne i słabe strony. W końcu od ekonomii oczekujemy możliwie najlepszego wyjaśnienia różnych zjawisk gospodarczych, a nie stałego „dowodu”, że jakaś szczególna teoria potrafi wyjaśnić nie tylko gospodarke, ale wszystko.

OD SZPILKI DO PIN-U

WSZYSTKO SIĘ ZMIENIA. JAK ZMIENILI SIĘ AKTORZY I INSTYTUCJE KAPITALIZMU

Zmienili się kapitaliści

Pracownicy też są inni

Zmieniły się rynki

PIENIĄDZE I SYSTEM FINANSOWY TEŻ SIĘ ZMIENIŁY

WNIOSKI: ZMIANY W ŚWIECIE RZECZYWISTYM A TEORIE

EKONOMICZNE

Jak pokazują te kontrasty, w ciągu ostatnich dwustu pięćdziesięciu lat kapitalizm uległ ogromnym zmianom. Niektóre z podstawowych zasad Smitha wprawdzie wciąż są aktualne, ale jedynie na bardzo ogólnym poziomie.

Na przykład konkurencja między firmami dążącymi do osiągnięcia zysku nadal jest kluczową siłą napędową kapitalizmu, tak jak w schemacie Smitha. Ale nie zachodzi ona między małymi, anonimowymi firmami, które akceptując gusta klientów, konkurują przez zwiększenie efektywności wykorzystania danej technologii. Dzisiaj konkurencja dotyczy ogromnych wielonarodowych spółek, mających zdolność nie tylko wpływać na ceny, lecz także w krótkim czasie redefiniować technologie (weźmy batalię między Apple i Samsungiem) i manipulować gustem klientów przez budowanie wizerunku marki i reklamę.

Niezależnie od tego, jak wspinała się jakaś teoria ekonomii, zawsze pozostaje ona szczególnie dopasowana do określonego czasu i przestrzeni. Aby więc owocnie ją zastosować, potrzebujemy odpowiedniej wiedzy na temat sił technologicznych i instytucjonalnych charakteryzujących dane rynki, gałęzie przemysłu i kraje, które chcemy badać przy jej pomocy. To dlatego, jeśli mamy zrozumieć różne teorie ekonomiczne w ich kontekstach, musimy poznać ewolucję kapitalizmu. Tego zadania podejmiemy się w kolejnym rozdziale.

JAK UŻYWAĆ EKONOMII?

„Cui bono?” Ekonomia to argument polityczny

Nie stań się „człowiekiem z młotkiem”. Jest więcej niż jeden sposób, by uprawiać ekonomię, a każdy ma swoje wady i swoje zalety

„Wszystkie fakty są już teorią”. Fakty, nawet liczby, koniec końców nie są obiektywne

Gospodarka jest o wiele większa niż rynek.

Potrzeba myślenia o produkcji i pracy

I co z tego? Gospodarka jest zbyt ważna, by pozostawić ją zawodowym ekonomistom

„Ekspert to ktoś, kto nie chce uczyć się niczego nowego”.

Jak dać się „użyć” ekonomistom

„Audite et alteram partem” („Wysłuchaj również drugiej strony”).

Potrzeba skromności i otwartego umysłu

„Pesymizm intelektu, optymizm woli”. Zmiany trudno wprowadzić, ale nawet największe są możliwe, jeśli odpowiednio długo i intensywnie próbujesz.

MYŚL NA KONIEC. ŁATWIEJ NIŻ SIĘ WYDAJE

Globalny kryzys finansowy z 2008 roku w brutalny sposób przypomniał nam, że nie możemy zostawiać gospodarki zawodowym ekonomistom i innym technokratom. Wszyscy powinniśmy nią zarządzać – jako aktywni obywatele gospodarzy.

Oczywiście jest różnica między „powinno się” i „da się”. Wielu z nas jest fizycznie zbyt wyczerpanych codzienną walką o byt, nasze głowy są zajęte osobistymi sprawami i kwestiami finansowymi. Myśl, że aby stać się aktywnymi obywatelami gospodarczymi, trzeba zainwestować – nauczyć się ekonomii i zwracać uwagę na to, co dzieje się w gospodarce – może wydać się zniechęcająca.

Jednak te inwestycje są o wiele łatwiejsze do zrealizowania niż się wydaje. Ekonomia jest znacznie bardziej przystępna niż wielu ekonomistów chciałoby, żebyśmy sądzili. Gdy mamy pewną podstawową wiedzę o tym, jak działa gospodarka, śledzenie tego, co się w niej dzieje, staje się o wiele mniej wymagające pod względem czasu i koniecznej uwagi. Tak jak wiele innych rzeczy w życiu – nauka jazdy na rowerze, nowego języka albo używania nowego tabletu czy komputera – bycie aktywnym obywatelem gospodarczym staje się z czasem coraz łatwiejsze, gdy pokonasz pierwsze trudności i będziesz ćwiczyć.

Proszę, spróbuj.