

Jerzy Wilkin  
Wydział Nauk Ekonomicznych  
Uniwersytetu Warszawskiego

**EKONOMIA WOLNOŚCI I EKONOMIA ZNIEWOLENIA. KIEDY EKONOMIA SPRZYJA  
POSZERZANIU LUDZKIEJ WOLNOŚCI A KIEDY JĄ OGRANICZA?**

(Referat na IX Kongres Ekonomistów Polskich . Sesja nr 1)

Abstrakt

Zarówno teorie ekonomiczne, jak i proponowane przez ekonomistów systemy gospodarcze, mechanizmy i rodzaje polityki gospodarczej są zazwyczaj umocowane w warstwie aksjologicznej. Kategoria wolności odgrywa bardzo ważną rolę w tych założeniach. Wolność gospodarcza jest jednakże tylko jednym z wymiarów (składników) ludzkiej wolności. Celem referatu jest prześledzenie tego, w jaki sposób określone teorie ekonomiczne i wynikające z nich implikacje praktyczne sprzyjają poszerzaniu ludzkiej wolności, a kiedy ją ograniczają. Ważnym zadaniem przeprowadzonej analizy jest pokazanie jak pojawiające się w przeszłości doktryny ekonomiczne zawłaszczają niektóre sfery wolności wyznaczane i regulowane przez wartości i mechanizmy nie należące do domeny gospodarowania i ekonomii. Rozważania te mogą częściowo przynajmniej wyjaśnić źródła niezadowolenia i frustracji związanej z kryzysową sytuacją, w jakiej znalazły się całe społeczeństwa bądź liczne grupy społeczne w ostatnich latach. Jest to też przyczynek do dyskusji o stanie współczesnej ekonomii i jej roli w rozwiązywaniu ważnych problemów społecznych.

**Wstęp**

Po pojawieniu się rozległego i dokuczliwego kryzysu finansowego (czy, szerzej ujmując, gospodarczego) w 2008 roku, na głowy ekonomistów posypały się liczne gromy za

dopuszczenie do takiej sytuacji. Uważam, że pretensje te były i są uzasadnione. Przez co najmniej trzy dekady bardzo wpływowi ekonomiści wspierali swoim autorytetem rozwiązania systemowo-instytucjonalne, odwołując się do osiągnięć nauki ekonomii, które doprowadziły do obecnego kryzysu. Robili to pod hasłem wolności i dobrobytu, a nawet demokracji. Wypada spojrzeć prawdzie w oczy i dość mocno uderzyć się w piersi. W ekonomii, w systemie instytucjonalnym gospodarki i w polityce ekonomicznej dużo musi się zmienić, aby nie tylko wyjść z obecnego kryzysu, obejmującego nadal wiele krajów, ale przede wszystkim zmniejszyć groźbę pojawienia się jeszcze ostrzejszych kryzysów w przyszłości.

### **Znaczenie ekonomii jako nauki, ideologii i podstawy polityki**

Ekonomia nie jest tylko dziedziną wiedzy czy dyscypliną naukową, jak fizyka, biologia czy medycyna. Nawet jeśli deklaruje zamiar przekształcenia się w czystą, pozytywną naukę wyjaśniającą i opisującą świat, to i tak ustawicznie przejawia swój normatywny charakter i chęć sprawowania „rządu dusz”. W odróżnieniu od większości innych naukowców, ekonomiści wiedzą na ogół (albo im się wydaje, że wiedzą) jak ma funkcjonować świat, jak go zmieniać i w jakim kierunku. Ekonomia jest silnie osadzona w aksjologii, chociaż wspomina o niej bardzo rzadko. W większości podręczników ekonomii nie ma nawet krótkiej wzmianki na ten temat. Każdy kto chce zasugerować pożądany kierunek rozwoju gospodarki, a przez to i społeczeństwa, kieruje się określonymi wartościami i określoną ideologią. To ideologia nakreśla nam obraz pożądanego kształtu świata. To nie tylko w komunizmie ekonomia była przesiąknięta ideologią; w kapitalizmie jest podobnie, tylko przejawia się to mniej nachalnie i nie tak prostacko.

Znaczenie ekonomistów w kształtowaniu współczesnego świata wzrasta, bowiem poszerza się rola gospodarowania, a rynek wkracza w coraz to nowe sfery życia społecznego i politycznego, jako mechanizm regulacyjny i podstawa filozofii działania. Jak trafnie zauważył R. Kapuściński: „żyjemy coraz mniej w społeczeństwie, a coraz bardziej w gospodarce” (Kapuściński 2002, s. 34). Natomiast Tomáš Sedláček, powołując się na czeskiego filozofa Jana Patočka, stwierdza: „ponieważ troskę o duszę zastąpiła troska o rzeczy zewnętrzne, najważniejszymi osobistościami naszych czasów stali się ekonomiści (*Kaciřskè eseje o filosofii dějin*). Od nich oczekuje się interpretowania rzeczywistości, prorokowania (przedstawiania

prognoz makroekonomicznych) i – w szerszej skali – pokierowania nami na drodze do Ziemi Obiecanej, raju na ziemi. Paul Samuelson, Milton Friedman, Gary Becker, Frank Knight i wielu innych stało się zagorzałymi ewangelizatorami postępu gospodarczego nie tylko we własnych krajach, ale także na skalę globalną, w innych kulturach. (Sedlaček 2012, s. 61)

Działalność gospodarcza jest niezbędna do tego aby człowiek mógł przetrwać, lepiej zaspokajać swoje potrzeby i poprawiać standard życia. Przez całe wieki gospodarowanie (działalność gospodarcza) było jednakże podporządkowane wartościom uważanym za podstawowe i nadrzędne dla społeczeństwa, a nie tylko podmiotów gospodarczych. Gospodarowanie było silnie zakorzenione w tkance instytucjonalnej społeczeństwa, skąd czerpało wartości i reguły. Od ponad wieku obserwujemy odwrócenie relacji; to gospodarka coraz częściej wyznacza wartości społeczeństwu. Kilkadziesiąt lat temu (mniej więcej od lat 1960.) rozpoczęła się w literaturze z zakresu nauk społecznych dyskusja o „ekonomicznym imperializmie”. Chodziło wtedy o ekspansję ekonomicznej metodologii i podejścia do wyjaśniania świata na inne nauki społeczne. To wtedy ekonomiści - przyznam, że dość bezczelnie - powiedzieli, że mają w ręku narzędzia badawcze pozwalające wyjaśnić funkcjonowanie świata społecznego w różnych jego dziedzinach, znacznie lepiej niż przedstawiciele innych nauk społecznych. Najpełniej wyraził to Gary Becker: „Uważam, że podejście ekonomiczne dostarcza nam cennego, jednolitego schematu służącego do zrozumienia **wszelkich zachowań ludzkich** (podkreślenie moje – JW.), chociaż oczywiście zdaję sobie sprawę, że wiele zachowań nadal jest niezrozumiałych i że w wyjaśnieniu zachowań ludzkich bardzo istotną rolę odgrywają zmienne pozaekonomiczne oraz odkrycia z innych dziedzin.” (Becker 1990, s. 38). Tymi śladami podąża też Leszek Balcerowicz stwierdzając: : „Ekonomię wyróżnia więc nie tyle przedmiot, ile metoda, którą można odnosić do **wszelkich zjawisk społecznych** (podkreślenie moje – JW.).” (Balcerowicz 1995: 450). Jeszcze mocniej wyraził tę myśl dwadzieścia lat wcześniej, Jack Hirshleifer: „ekonomia tworzy uniwersalną gramatykę nauk społecznych.” (Hirshleifer 1975, s. 53). To naprawdę mogło zdenerwować socjologów, politologów czy psychologów społecznych – i zdenerwowało!

### **Nowy imperializm ekonomiczny**

**Wyżej wspomniany metodologiczny imperializm utorował drogę szerzej ujmowanemu imperializmowi ekonomicznemu; pozwolił ekonomistom narzucić ludziom sposób życia, wartości i marzenia.**

Wolny rynek może zniewalać, a więc zabierać wolność jednostce; z drugiej strony – brak wolnego rynku może też prowadzić do zniewolenia. Ekonomiści mówią chętnie o wolnym rynku, a mniej o wolnym człowieku. Oczywiście, wolność gospodarcza jest jednym z bardzo ważnych składników wolności, ale tylko jednym z nich. W Polsce i w innych krajach byłego imperium sowieckiego wiemy dobrze, jak bardzo brak wolności gospodarczej ograniczał ludzką i polityczną, wolność. Jednakże upadek komunizmu, consensus waszyngtoński, reaganomics, thatcheryzm i tryumf ekonomii neoliberalnej (także w warstwie naukowej) utorowały drogę do prawie bezkrytycznego przyjmowania wzorca ukształtowanego przez te zjawiska i nurty polityczne oraz naukowe. W tym okresie wystąpiły trzy główne „grzechy” ideologii i mechanizmów w tym czasie uruchomionych: umocnienie przekonania, że cechy „człowieka ekonomicznego” dobrze służą postępowi ludzkości; uwolnienie „Dżina” powszechnej finansyzacji i tolerancji dla gigantycznej nierównowagi w zakresie finansów publicznych i prywatnych, a także wpojenie bardzo wielu ludziom, a także rządcom krajów, przekonania, że nadmierna konsumpcja służy rozwojowi gospodarczemu.

W 2008 roku, a chyba i wcześniej, ekonomiści odkryli, że rynek przestał dyscyplinować wydatki, zarówno prywatne, jak i publiczne. Okazało się, że nie tylko państwo (rząd) może zwariować, co pokazała wielokrotnie historia, ale zwariować może rynek<sup>1</sup>. Na tych rynkach występują podmioty i zjawiska, których nie można kontrolować, aby zapobiec skutkom ich destrukcyjnej działalności dla społeczeństwa. Ekonomiści byli przekonani – i mieli w tym pewne doświadczenia – że procesy realne w gospodarce można kontrolować i równoważyć; okazało się jednak, że nie dotyczy to świata finansów, bowiem finanse wykreowały swój własny świat, rządzący się swoimi regułami. To co dzieje się w świecie finansów powoduje jednak rozległe skutki dla świata realnego (produkcji, konsumpcji i sytuacji socjalnej ludzi). Wracają więc dawne pytania dotyczące alienacji zjawisk gospodarczych i sposobów jej ograniczenia.

---

<sup>1</sup> Zjawiska te trafnie opisuje W.M. Orłowski w książce: *Świat, który oszalał* (Orłowski 2008)

Co się okazało w ostatnich dekadach: ekonomia opętana niemalże ideą równowagi tolerowała, a nawet wspierała tworzenie olbrzymiej nierównowagi w gospodarce. Ostatni kryzys, jak każdy wcześniejszy kryzys, wynikał z nierównowagi, ale różnica polega na tym, że ten ostatni ma źródła w strukturach instytucjonalnych współczesnego systemu ekonomicznego, a nie w przejściowych nierównowagach, czy błędach w polityce ekonomicznej państwa. Wyleczenie się z tego będzie bardzo trudne. Tym źródłem strukturalnym wielu patologii współczesnej gospodarki jest niewątpliwie rynek finansowy. Jego rozrost nie wynika z potrzeb rozwijającego się rynku produktów i usług. Jeszcze w latach 70-ych XX wieku wartość rynku finansowego (wartość wyemitowanych akcji, obligacji, instrumentów pochodnych itp.) niewiele przekraczała wartość globalnego PKB. W 2007 r., a więc w przededniu obecnego kryzysu, wartość rynku finansowego przekroczyła czterokrotnie wartość globalnego PKB. Potęga sektora finansowego wynika między innymi z olbrzymiej koncentracji kapitału na tym rynku. To na nim funkcjonuje szczególnie dużo korporacji, o których mówi się, że są za duże aby upaść. Upadek giganta finansowego jakim był bank inwestycyjny Lehman Brothers jest wyjątkiem. Takich upadków, moim zdaniem, powinno być więcej aby nieco uzdrowić ten sektor. Zgadzam się z opinią Mervyna Kinga, szefa Banku Anglii, że jeśli jakaś firma (np. korporacja finansowa czy produkcyjna) jest za duża żeby upaść, to znaczy, że ona jest za duża aby istnieć (*too big to exist*). Jest dużo obłudy w postawie rządów i banków centralnych, które pod hasłem ratowania gospodarki dotkniętej kryzysem dość chętnie przeznaczyły miliardy dolarów na ratowanie tych, którzy są *too big to fail*, podczas gdy setki czy tysiące mniejszych firm, dających też miejsca pracy, płacących podatki i powiększających „bogactwo narodów” musiało upaść w warunkach kryzysu, do którego doprowadziły w znacznym stopniu te pierwsze.

Przyznam, że martwi mnie marnotrawstwo zasobów, które przejmuje sektor finansowy, dla budowania swojej potęgi, z której korzyści gospodarcze, a zwłaszcza społeczne są bardzo wątpliwe. Sektor ten zatrudnia mnóstwo bardzo wysoko wykwalifikowanych ludzi, których zadaniem jest wytwarzanie nowych produktów finansowych (inżynieria finansowa) i „wciskanie” tych produktów, niekiedy o bardzo wątpliwej wartości i użyteczności, konsumentom i innym firmom. Michael Lewis, młody *trader* w banku inwestycyjnym Salomon Brothers (już nieistniejącym i wchłoniętym ostatecznie przez Citigroup, do którego należy obecnie polski Bank Handlowy S.A.) wspomina, że w okresie rozkwitu handlu

instrumentami pochodnymi w latach 80-ych XX wieku, bank ten zatrudniał wielu młodych, dobrze wykształconych ludzi, których zadaniem było sprzedanie (wciśnięcie) różnym klientom, traktowanym przez *traderów* jako durniów, nowych instrumentów finansowych. W ich ujęciu: „wiedza o rynku – to znajomość słabych stron innych ludzi. (...) Ludzie na parkiecie mogli nie kończyć szkół, ale z pewnością mają doktoraty z wiedzy o ludzkiej naiwności.” (Lewis 1993, s. 39). *Traderzy* Salomon Brothers kończyli jednak szkoły i to te najlepsze, w zakresie ekonomii, matematyki czy fizyki. Interesujące jest, to co ten wnikliwy młody obserwator (*insider* instytucji finansowej), absolwent elitarnych studiów ekonomicznych ( w London School of Economics), pisze o wykorzystaniu ekonomii w ich działalności: „Ekonomia zaspokajała dwie najistotniejsze potrzeby banków inwestycyjnych. Szukano ludzi praktycznych, gotowych całkowicie podporządkować pracy swoje wykształcenie. Ekonomia, stając się dziedziną coraz bardziej zawiłą, produkującą długie, matematyczne traktaty o wątpliwej korzyści, wydawała się doskonale spełniać rolę sita. Sposób, w jaki jej uczono, nie rozpałał wyobraźni. Niewielu ludzi skłonnych było twierdzić, że lubi te studia. Ale też nie wymagały one entuzjazmu. Studiowanie ekonomii było raczej czymś w rodzaju rytualnego poświęcania się.” A gdy już trafili do takiej instytucji jak Salomon Brothers to „niektórzy spośród najlepszych po kilku miesiącach nowej pracy tracili ochotę do normalnego życia. Całkowicie poddawali się pracodawcom i pracowali bez przerwy. Spali rzadko i zazwyczaj wyglądali na chorych. Im lepiej pracowali, tym wyraźniej widać było, że stoją nad grobem. (Lewis 1993, s. 27) Taki styl pracy w korporacjach nie należy do rzadkich przypadków także obecnie. Jest to ilustracja tezy, sformułowanej przeze mnie w końcowej części referatu, że dominujący obecnie w świecie mechanizm gospodarowania sprawia, że obok dość powszechnego bezrobocia, wielu zatrudnionych jest przepracowanych.

Sektor finansowy zatrudnia dużo wysoko kwalifikowanych, i często przepracowanych, ale dobrze zarabiających ludzi. Bogactwo tego sektora widać także w przestrzeni publicznej. W przestrzeni tej olbrzymie, eleganckie i bardzo kosztowne budowle zajmują to miejsce, które kiedyś zajmowały świątynie. Od małych miejscowości do największych miast instytucje finansowe (zwłaszcza banki) zajmują najlepsze lokale i budynki, przy najbardziej reprezentacyjnych ulicach i placach. Głośny był swojego czasu protest mieszkańców warszawskiego Żoliborza przeciw wypieraniu z Placu Wilsona lokali usługowych (kawiarni, księgarni, sklepów itp.) przez filie banków.

## **Chciwość i rywalizacja**

Ekonomia liberalna i neoliberalna głosi apoteozę egoizmu i rywalizacji. Tę ostatnią nazywa najczęściej konkurencją i wiąże ją z kolejną świętą w ekonomii kategorią – efektywnością. Jest w tym dużo racji; konkurencja sprzyja poprawie efektywności. Jednakże rywalizacja ma różne oblicza i nie zawsze prowadzi do pożądanych rezultatów. Pisała o tym dość dawno wybitna przedstawicielka antropologii kulturowej Ruth Benedict: „Powszechnie wiadomo, że rywalizacja jest marnotrawstwem. Zajmuje ona niską pozycję na skali ludzkich wartości. Jest tyranią, od której – jeśli raz zadomowi się w jakiejś kulturze – nie można się uwolnić. Pragnienie wywyższenia się nad innych jest żarłoczne, nigdy nie da się zaspokoić. Wyścig nigdy się nie kończy. Im więcej dóbr gromadzi społeczeństwo, tym większymi żetonami posługują się ludzie, ale do końca gry jest równie daleko jak wtedy, gdy stawki były małe.” (Benedict 1966, s. 337) Rywalizacja wpędza w błędne koło, których efektem jest zniewolenie. Jeśli rywalizacja (obecna nie tylko w gospodarce, ale też np. w nauce) ma nie przerodzić się w tyranię, musi być zakorzeniona w odpowiedniej tkance instytucjonalnej, wyznaczającej tej rywalizacji pożyteczną, ale podporządkowaną podstawowym wartościom społecznym, rolę. Ekonomia na ogół nie podejmuje tego wyzwania.

## **Problem zatrudnienia i bezrobocia**

Masowe bezrobocie jest w ekonomii traktowane jako przejaw zawodności, czy wadliwości rynku (*market failure*). Większość „mainstreamowych” ekonomistów za zjawisko bezrobocia obwinia nie mechanizm rynkowy, ale niewłaściwe interwencje państwa. To państwo, według nich, ogranicza sprawność adaptacyjną rynku, wypacza ważne parametry gospodarcze, czyni ceny (w tym ceny pracy) „lepkimi” itp. Jako przykład kraju, w którym niewielki zakres regulacji rynku pracy sprzyja osiągnięciu niskiego bezrobocia wymieniane są bardzo często Stany Zjednoczone. Ten kraj jest traktowany jako dowód na trafność recepty, jaką przedstawia neoliberalna ekonomia. W Polsce toczy się od pewnego czasu dyskusja o wadach i zaletach tzw. umów śmieciowych na rynku pracy. W Stanach Zjednoczonych takie umowy i „śmieciowe miejsca pracy” (*junk jobs*) są czymś powszechnym od kilku dekad. Czy rozwiązują one problem zatrudnienia i bezrobocia? Tylko częściowo, a często pozornie. Upowszechnienie się takich miejsc pracy i związanych z nimi stosunków pracy ma dotkliwe skutki uboczne: rozszerza zjawisko ubóstwa wśród pracujących (*working poor*) i pogłębia

zróźnicowanie dochodów i ubóstwa. W okresie tryumfów idei neoliberalnych, deregulacji i powszechnej finansyzacji, zróźnicowanie dochodów w Stanach Zjednoczonych osiągnęło niespotykany wcześniej poziom, niebezpieczny zarówno dla gospodarki, jak i kondycji społeczeństwa<sup>2</sup>. Ekonomiści chętnie lansują tezę, że lepsza jest byle jaka praca niż żadna, ale też dobrze wiedzą, albo powinni wiedzieć, że po przekroczeniu pewnego poziomu krańcowej uciążliwości (fizycznej i psychicznej) pracy nawet głodujący nędzarz nie podejmie jej, jeśli jest zbyt nisko wynagradzana.

Na rynku pracy obserwujemy też pogłębianie się asymetrii siły przetargowej pomiędzy pracodawcami a pracobiorcami. Z jednej strony występują wielkie korporacje, mające często prawie monopolistyczną pozycję na lokalnym rynku pracy, a z drugiej strony, liczni, rozproszeni i niezorganizowani pracownicy. Upadek znaczenia związków zawodowych i brak nowych form instytucjonalnej integracji pracowników, które by ewentualnie przejęły rolę tradycyjnych związków zawodowych (także w małych przedsiębiorstwach), psuje rynek pracy i stosunki pracy, podobnie jak nadmierna jego regulacja i nadmierna potęga związków zawodowych. Ta nierówna siła przetargowa wynika także z niejednakowej mobilności kapitału i pracy. We współczesnej, otwartej gospodarce globalnej, przenoszenie nawet bardzo dużych fabryk i firm usługowych nie stanowi żadnego problemu, i występuje coraz częściej. Mobilność siły roboczej, chociaż nieco wzrasta, z dość znanych względów, nie dorównuje tej pierwszej. Wysoka mobilność kapitału i „groźba przenosin”, a więc utrata miejsc pracy na danym rynku, bywa bardzo skutecznym narzędziem zarówno wymuszania specjalnych przywilejów dla dużych firm, jak i utrzymywania płac na relatywnie niskim poziomie. Zjawisko asymetrii siły na rynku pracy (i na wielu innych rynkach) i potrzeba sił równoważących (*countervailing power* – wg. J.K. Galbraitha) jest ważnym i aktualnym problemem.

Współczesny rynek pracy, zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych, powoduje, że obok bezrobocia, trapiącego także te kraje, występuje zjawisko nadmiernej eksploatacji zasobów siły roboczej, w tym najwyższej kwalifikowanej. Duża część pracowników, nie tylko w wielkich korporacjach, czy w małych firmach, ale też w usługach, w tym sektorze nauki i wdrożeniach,

---

<sup>2</sup> To między innymi na przykładzie Stanów Zjednoczonych R.G. Wilkinson sformułował tezę, że „nierówność zabija”. Duże nierówności odbijają się negatywnie na kondycji zdrowotnej ludzi, rodzą dotkliwe patologie społeczne i skracają życie. Badacz ten wspomina o tym w rozmowie z J. Żakowskim, zamieszczonej w „Polityce” (10-15.10.2013). Szerzej pisze o tych zjawiskach w książce: (Wilkinson, Pickett 2011)



pracuje nadmiernie, ponad siły. To jest też przejawem zawodności rynku i patologii stosunków pracy.

### **Asymetria siły i troski w stosunkach ekonomicznych**

Jednym z najważniejszych grzechów ekonomii jest pomijanie czy lekceważenie stosunków siły i władzy w gospodarce. W ekonomii neoliberalnej to zagadnienie prawie nie występuje. Nieco więcej uwagi poświęca mu ekonomia instytucjonalna, zwłaszcza ta klasyczna ( a nie nowa ekonomia instytucjonalna). W realnym układzie stosunków ekonomicznych występuje rażąca asymetria siły.

Jest czymś zastanawiającym i zadziwiającym, że ekonomiści znacznie troskliwiej zajmują się warunkami w jakich działają firmy, w tym wielkie korporacje, niż w jakich działa konsument, pracownik czy państwo. Występuje tutaj milczące założenie, że „to co dobre dla firm, jest dobre dla gospodarki, społeczeństwa i państwa”, co oczywiście przypomina słynne stwierdzenie, że „to co dobre dla General Motors, jest dobre dla Stanów Zjednoczonych”. Zgodnie z tą filozofią, egoizm i interesy właścicieli i zarządców zawsze ostatecznie przyczyniają się do dobrobytu i publicznego dobra. Ekonomiści, w większości, skłonni są dopatrywać się niebezpieczeństw dla gospodarki nie ze strony wielkich firm, dysponujących niekiedy majątkiem i siłą ekonomiczną większą niż całe gospodarki narodowe, ale ze strony państwa, czy silnych organizacji pracowniczych. Już prawie 70 lat temu Karl Polanyi ostrzegał: „W liberalizmie idea wolności przeradza się w poparcie dla wolnej przedsiębiorczości, która stała się dzisiaj fikcją w zderzeniu z bezwzględną rzeczywistością olbrzymich przedsiębiorstw oraz bajecznych monopolii. Oznacza pełnię wolności jedynie dla tych, których dochody, czas wolny i bezpieczeństwo są już wystarczające, a nędzną namiastką wolności dla ludzi, którzy na próżno usiłują korzystać z praw, jakie daje im demokracja, by mogli chronić się przed potęgą posiadaczy.” (Polanyi, 2010, s. 304)

Z kolei, Milton Friedman wielokrotnie podkreślał, że wolność gospodarcza i wolny rynek są najlepszym wsparciem demokracji i wolności politycznej. Tę myśl najlepiej przedstawia następująca wypowiedź tego autora: „ Wolność gospodarcza jest zasadniczym warunkiem wolności politycznej. Umożliwiając wzajemną współpracę, bez stosowania przymusu czy centralnego kierowania, zmniejsza ona obszar, na którym sprawowana jest władza polityczna. Wolny rynek, rozpraszając władzę ekonomiczną, rekompensuje także skutki, jakie

może wywołać koncentracja władzy politycznej. Połączenie w jednych rękach władzy ekonomicznej i politycznej jest najpewniejszą receptą na tyranie.” (Friedman 1994, s. 2). Milton Friedman pisze o rozproszonej władzy ekonomicznej, zapominając, że jest ona rozproszona na ogół po jednej stronie: konsumentów, drobnych producentów i pracowników. Po drugiej stronie mamy bardzo często potężne podmioty, których siła jest olbrzymia. To są współcześni dyktatorzy, tworzący w wielu przypadkach niewolnicze stosunki pracy, czy inne niekorzystne dla ich kontrahentów relacje ekonomiczne. W bardzo ważnej części gospodarki światowej, jakim jest sektor rolno-żywnościowy, miliony gospodarstw rolnych zaopatrywane są w nasiona, środki ochrony roślin, czy nawozy przez gigantyczne korporacje. Zdarza się, że rynek zaopatrzeniowy dla gospodarstw rolnych kontrolowany jest w skali globalnej przez 3-5 firm. Jak można mówić w takich przypadkach o „rozproszonej władzy ekonomicznej”?

W ujęciu M. Friedmana i innych przedstawicieli myśli neoliberalnej eksponowana jest negatywna koncepcja wolności: „wolności od” – ucisku państwa, ograniczeń praw jednostki, osobistego zniewolenia itp. Amartya Sen natomiast podkreśla znaczenie wolności do różnego rodzaju uprawnień i możliwości (entitlements), które ograniczają sferę nie-wolności. „Rozwój może być traktowany, i staram się to wykazać, jako proces poszerzania rzeczywistej wolności, jaka cieszą się ludzie. Skoncentrowanie się na ludzkiej wolności kontrastuje z węższym traktowaniem rozwoju, utożsamianego ze wzrostem produktu narodowego brutto, czy też wzrostem dochodów osobistych, industrializacją, postępem technicznym czy społeczną modernizacją. (...) Rozwój wymaga usunięcia głównych źródeł nie-wolności (*unfreedom*): ubóstwa, tyranii, niewielkich możliwości ekonomicznych, systematycznej społecznej deprywacji, zaniedbań w sferze urzędów publicznych, a także nietolerancji czy nadmiernej rozbudowy represyjnego państwa.” (Sen 1999, s. 3)

W naszych kontaktach (w roli konsumentów) np. z firmami telekomunikacyjnymi czy finansowymi (bankami, firmami ubezpieczeniowymi itp.) codziennie zderzamy się z asymetrią siły i sytuacji. Symbolem tej nierównej sytuacji są różnego rodzaju umowy, które przygotowywane są przez te firmy: wielostronne, napisane w sposób techniczny, często niezrozumiałe, drobnym drukiem, a przede wszystkim zabezpieczające interesy jednej strony – dostawcy usług czy innych produktów, a nie konsumenta. W tej konfrontacji stajemy się coraz częściej bezradni.

## **Czy mamy za dużo gospodarki i jednostronnej siły w społeczeństwie?**

Nie jest przypadkiem, że to w Stanach Zjednoczonych tak popularne jest hasło, lapidarnie sformułowane przez Billa Clintona: „gospodarka głupcze!”. Priorytet własnej gospodarki (interesów ekonomicznych) uzasadnia odrzucenie „Protokołu z Kioto” (bo to podnosi koszty produkcji), interes gospodarki amerykańskiej uzasadnia wielomiliardowe wsparcie z funduszy publicznych dla motoryzacyjnego giganta General Motors i wielkich instytucji finansowych (bo są z duże aby upaść), potrzeby wewnętrznej konsumpcji w kraju usprawiedliwiają ograniczenie pomocy humanitarnej dla zagranicy (Stany Zjednoczone udzielają jej kilkakrotnie mniej, w relacji do PKB, niż wiele krajów europejskich) itd. Gdzie jak gdzie, ale w Stanach Zjednoczonych gospodarki jest więcej niż w większości innych krajów. Gospodarka jest tam świętością, bowiem służy ona jeszcze większej świętości, jaką jest konsumpcja. Okazuje się, że „rozdymaniu konsumpcji” sprzyjały zarówno koncepcje ekonomiczne wywodzące się z ekonomii neoliberalnej, jak i keynesowskiej. Od kilkudziesięciu lat Amerykanie konsumują więcej niż wytwarzają. Jest to swoiste pasożytowanie na systemie gospodarczym świata. Dlaczego ekonomiści, niemal opętani ideą równowagi, to akceptują, a nawet wspierają? Bo to napędza produkcję i wzrost gospodarczy, a to dla większości ekonomistów jest miarą postępu gospodarczego i, zapewne, postępu w ogóle. Nawet ten rodzaj ograniczonego postępu zaczyna wygasać. Kiedy w latach dwudziestych XX wieku zaoferowano nowy instrument finansowy, jakim był kredyt konsumpcyjny, nie spodziewano się zapewne, że doprowadzi to do „wzrostu gospodarczego ponad miarę i konsumpcji ponad miarę”. Następne pokolenia będą musiały się zmierzyć z tym trudnym dziedzictwem: rozpasania konsumpcyjnego poprzedników. Nie tak dawno (6.10.2013) w „New York Times” ukazał się artykuł S.D. Kinga: *When Wealth Disappears*, w którym autor ten przepowiada „koniec bogactwa Zachodu” i konkluduje, iż „jedyne w swoim rodzaju półwiecze rozwoju już nigdy się nie powtórzy” (King 2013)

Jest historycznym paradoksem, że najwięcej obecnie oszczędzają kraje relatywnie ubogie i rozwijające się, a najszybciej zadłużają się (zarówno jeśli chodzi o zadłużenie publiczne jak i prywatne), głównie dla potrzeb nadmiernej konsumpcji, kraje najbogatsze. Duża część tych oszczędności trafia na rynki finansowe Stanów Zjednoczonych i innych bogatych krajów. Proponuję zmianę hasła Billa Clintona; zamiast: „gospodarka głupcze” – zapytać: „czy nie za

dużo gospodarki głupcze?”, albo „jaka gospodarka głupcze?”. A może warto zapytać też: dlaczego dałeś się ogłupić? I jaką rolę w tym odegrali ekonomiści?

### **Sprzedajna ekonomia**

Ekonomia, która niegdyś wyłoniła się z filozofii (XVII-XIX wiek), odeszła daleko od bezinteresownego dążenia do prawdy, dobra i piękna. Stała się przede wszystkim nauką dążącą do powiększania użyteczności (dość specyficznie rozumianej), zwłaszcza dla tych, którzy za tę użyteczność potrafią dobrze zapłacić. To przecież ekonomiści wylansowali hasło: jesteś tyle wart, ile ktoś (na rynku) chce za ciebie (za twoją usługę) zapłacić (tak jak określa się wartość towaru). Głosząc zalety wolnego rynku, poszerzali także rynek na swoje usługi.

Jedną z największych ułomności ekonomii, jest niedocenywanie tego co nie jest wartościowane, czy wyceniane przez rynek, a jest ważną wartością dla jednostek i społeczeństw. Mimo wielkich postępów w mierzeniu tego, co nie tak dawno uważano za niemierzalne i niemożliwe do wyceny (np. zasoby przyrodnicze i kulturowe) ekonomiści koncentrują się nadal głównie na dobrach i usługach rynkowych, których wkład do dobrobytu człowieka bywa wątpliwy, a niekiedy negatywny. Złe mierniki wysyłają złe sygnały i stanowią złe bodźce. Tak jest w wielu przypadkach z wykorzystywaniem miernika w postaci Produktu Krajowego Brutto, który nie docenia wartości czasu wolnego, usług publicznych, relacji międzyludzkich, nierynkowej wytwórczości i usług w gospodarstwach domowych itp. To, jakimi miernikami się posługujemy ma znaczenie dla tego co robimy, co robią rządy i do czego dążymy. Jak napisali autorzy raportu dotyczącego mierników rozwoju (zespołu powołanego przez N. Sarkozy'ego): „To, co mierzymy, wpływa na to, co robimy. Jeśli mamy fałszywe mierniki, będziemy dążyć do błędnych celów; (...) nasz system statystyczny i księgowy w istotnym stopniu tworzy perspektywę, przez którą postrzegamy i analizujemy świat.” (Siglitz i in. 2013, s. XXVII i XXIX). Czasem mam wrażenie, że ekonomiści zafałszowują nie tylko obraz świata, w tym tego, co dla ludzi jest naprawdę ważne. Po prostu: nie wszystko co ważne, pojawia się na rynku!

O tym jaka ekonomia jest „sprzedajna” (a może „sprzedawalna”?) pokazuje ewolucja zainteresowań studentów na wydziale, na którym od przeszło 40 lat pracuję<sup>3</sup>. Jest to niewątpliwie dobry wydział, wyposażający studentów w solidną wiedzę z zakresu mikro- i

---

<sup>3</sup> Jest to Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego

makroekonomii oraz metod ilościowych. Wydział ma tradycje uprawiania uniwersyteckiej ekonomii, ujmowanej w kontekście innych nauk społecznych i humanistycznych (np. historii). Do znanych profesorów tego wydziału należą: O. Lange, W. Brus, E. Lipiński, W. Kula i wielu innych. Ta tradycja jednak wygasa, między innymi pod presją oczekiwań studentów podejmujących studia na tym wydziale. Największe zainteresowanie ma specjalizacja w zakresie finansów, bankowości i rachunkowości. Zaskakująco niewielkie stosunkowo zainteresowanie ma specjalizacja w zakresie ekonomii międzynarodowej (choć są na tym wydziale znakomici specjaliści w tym zakresie). Prawdopodobnie zamknięta zostanie specjalizacja: Ekonomia Sfery Publicznej, bo studentów ta dziedzina ekonomii nie interesuje. W programie studiów jest coraz mniej historii myśli ekonomicznej, historii gospodarczej i wiedzy z zakresu innych nauk społecznych (filozofii, socjologii, prawa czy nauk politycznych). Byłem niemiłe zaskoczony, jak jeden z najlepszych słuchaczy naszego studium doktoranckiego narzekał, że musiał uczęszczać na jakiś wykład z zakresu etyki gospodarowania, a on zdecydowanie wolałby poświęcić ten czas na dodatkowy kurs z matematycznych technik analitycznych jakiejś części rynku finansowego. Mówił o tych obowiązkowych zajęciach z etyki z pogardą i irytacją. Pomyślałem wtedy, trochę ze smutkiem, że będzie to ekonomista znakomicie przygotowany do oczekiwań takiej instytucji, o której pisał wspomniany wcześniej Michael Lewis (instytucji finansowej w rodzaju Salomon Brothers). To w takich instytucjach szczególną rolę odgrywają młodzi ludzie po studiach matematycznych, ekonomicznych i fizycznych, a „osoba chcąca odnieść sukces na parkiecie Salomon Brothers, powinna budzić się każdego ranka *gotowa ugryźć niedźwiedzia w dupę*” (Lewis 1993, s. 23)

Oczywiście – ugryźć niedźwiedzia w dupę na Giełdzie Nowojorskiej, a ostatecznie na Giełdzie Warszawskiej!

Oczywiście – jeśli w tle są duże pieniądze!

## Bibliografia

Balcerowicz, L. (1995): *Wolność i rozwój. Ekonomia wolnego rynku*, Wydawnictwo Znak, Kraków

Becker, G., S. (1990): *Ekonomiczna teoria zachowań ludzkich*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa

Benedict, R. (1966): *Wzory kultury*, PWN, Warszawa

Friedman, M.&R. (1994): *Wolny wybór*, Wydawnictwo Panta, Sosnowiec

Hirshleifer, J. (1975): *The Expanding Domain of Economics*, "American Economic Review Special Issue", Vol.75 (6), December

Kapuściński, R. (2002): *Lapidarium V*. Czytelnik, Warszawa

King, S., D. (2013): *When Wealth Disappears*, "New York Times", 6.10.2013

Lewis, M. (1993): *Poker kłamców. Wspinaczka po ruinach Wall Street*, Wydawnictwo W.A.B., Warszawa

Orłowski, W.M. (2008): *Świat, który oszalał, czyli poradnik na ciekawe czasy*, Biblioteka Gazety Wyborczej, Warszawa

Polanyi, K. (2010): *Wielka transformacja. Polityczne i ekonomiczne źródła naszych czasów*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa

Sedlaček, T. (2012): *Ekonomia dobra i zła. W poszukiwaniu istoty ekonomii od Gilgamesza do Wall Street*. Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa

Sen, A. (1999): *Development as Freedom*, Oxford University Press, Oxford UK

Stiglitz, J.E, Sen, A., Fitoussi, J.-P. (2013): *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa