

Fragment Rozdziału I

„Ekonomia uczciwa, czyli czym jest współczesna ekonomia, a czym być powinna”

(s. 47-50)

Minęły bezpowrotnie czasy, kiedy siedząc w swym gabinecie, wielki uczony mógł tworzyć nową teorię, która rewolucjonizowała myślenie o gospodarowaniu. To było możliwe w wiekach XVIII i XIX, może jeszcze ostatni raz w wieku XX, za czasów Keynesa, ale nie jest już realne w wieku XXI. Fundamentalne dzieło, które wywarło największy wpływ na ewolucję myśli ekonomicznej w XX wieku, to napisana w roku 1935 i opublikowana rok później praca Keynesa o mechanizmach funkcjonowania gospodarki rynkowej i sposobach oddziaływania na koniunkturę gospodarczą²⁰. Teraz, ze względu na olbrzymie zróżnicowanie gospodarczej materii, nie mógłby napisać takiego dzieła albo zatrzymać musiałby się na zbyt wysokim stopniu uogólnień. Analogie do innych dyscyplin rzucają się tu w oczy, bo to też nie czasy Edisona czy Eastmana, to nie czasy wynalazków geniuszy z garażu, lecz wielkich centrów badawczo-rozwojowych i interdyscyplinarnych, ogromnych, drogich, wieloletnich programów. Ale przebłyski geniuszu zawsze się zdarzają i wielce się przydają. Jeśli pojawiać będą się również na niwie ekonomii – dobra nasza.

Z tych rozważań nieodparcie płynie wniosek, że ekonomia przyszłości musi być heterodoksyjna. Czasy ortodoksji, wyrażające się w homogenicznych szkołach ekonomii, w jednoznaczności głoszonych tez, minęły bezpowrotnie. Ekonomiści, którzy krnąbrnie upierają się przy swoich modelach, jako jedynie słusznych i, co gorsza, mających zastosowanie do każdej na pozór podobnej sytuacji w czasie i przestrzeni, coraz częściej nie mają racji. Skomplikowała się badana materia – otaczająca nas zewsząd rzeczywistość środowiskowa, gospodarcza, społeczna, kulturowa i polityczna, a także technologiczna – komplikują się przeto i występujące w jej obrębie zależności, które chcemy zrozumieć i próbujemy opisać. Ogarnięcie tego, co się dzieje, wymaga wielowątkowości, odejścia od tradycyjnej ekonomii głównego nurtu (niektórzy z lubością używają w tym miejscu anglicyzmu – ekonomia mainstreamowa, choć „Polacy nie gęsi, iż swój język mają”), czyli właśnie heterodoksji w miejsce zużytej ortodoksji. Już nie ma starych, świętych kanonów, rzeczywistość bowiem zmieniła się jakościowo.

Ekonomia przyszłości w coraz mniejszym stopniu będzie zmatematyzowana i sformalizowana, a w relatywnie rosnącym zakresie będzie osadzona w kontekście kulturowym. W akademickich podręcznikach wieku XXI proporcje słów i wzorów oraz narracyjnych wywodów i wykresów będą zmieniać się na korzyść tych pierwszych – odwrotnie niż działo się w wieku XX. Na wydziałach ekonomii i w szkołach biznesu trzeba wykładać więcej antropologii i kulturoznawstwa. Nie kosztem matematyki i ekonometrii, lecz

obok nich. Ta opinia w przyszłości będzie coraz bardziej oczywista; dzisiejsza sugestia stanie się jutrzejszym kanonem.

Niektórzy ekonomiści szczególne nadzieje pokładają w sprzęganiu ekonomii behawioralnej z tradycyjną makroekonomią, widząc w tej pierwszej instrument doskonalenia tej drugiej. Jeśli wyłoni się z tego coś praktycznie twórczego, być może mniej będzie pomyłek w polityce makroekonomicznej. Ale może też zrodzić się jakiś ekonomiczny Frankenstein, który będzie nas prowadził na manowce. Nie od dziś i nie od wczoraj uważam, że bez lepszego zrozumienia behawioralnych przesłanek braku racjonalności nie da się ogarnąć podłoża błędów w polityce gospodarczej. Jednak nie mam też wątpliwości, że nie da się jej tak ustawić, aby decyzje polityki optymalizować w oparciu o behawioralne modele opisujące racjonalność i nieracjonalność zachowań. Dobry makroekonomista potrafi wyjaśnić, na czym polegały błędy amerykańskiego banku centralnego Fed (skrót od ang. *Federal Reserve System*, czyli System Banków Rezerwy Federalnej), które nie zablokowały narastania przesłanek kryzysu gospodarczego, jak i taką politykę prowadzić, aby uniknąć podobnych wpadek w przyszłości, bez opierania się na wyrafinowanych modelach behawioralnej ekonomii. Kolejny raz może nam grozić przerost formy nad treścią.

Kusi ekonomistów behawioralnych, aby przyjmując, że skoro jakże często nie jesteśmy racjonalni, to zamiast upierać się przy tym, iż racjonalni być powinniśmy, i czynić teoretyczne uogólnienia przy takim założeniu, warto spróbować modelować alternatywne teorie nieracjonalnych czy nie do końca racjonalnych zachowań. Sprzyjać temu może komputeryzacja wykorzystująca więcej lepszych danych z jednej strony oraz dorobek innych nauk, od fizyki do neurologii (ang. *neuroscience*), z drugiej. Zrodzić z tego może się neuroekonomia. Tylko się nie denerwujmy...

A może w przyszłości ekonomia teoretyczna stawać się będzie po prostu instrumentem ekonomii empirycznej? Czy podążamy w takim kierunku? Coraz więcej jest sytuacji, w których nie trzeba czynić założeń co do przedmiotu badań, ponieważ można oprzeć się na bogatej faktograficznej empirii. W USA powiadają, że wszystkie informacje można znaleźć gdzieś na którymś twardym dysku. Tak naprawdę to nawet tam jeszcze nie wszystkie – i wciąż jakże często nie wiadomo, na którym dysku – ale pola empirycznych badań w porównaniu z tym, co było i jest, niepomernie się rozszerzają.

Skądinąd jest interesujące, jak historia zatacza koło i znowu, podobnie jak w czasach centralnego planowania, lokuje się duże nadzieje w gigantycznych możliwościach superkomputerów. Podczas gdy już coraz trudniej spotkać weteranów czasów scentralizowanej gospodarki nakazowej – marzących onegdaj o takich mocach obliczeniowych, jakie współcześnie ma superkomputer Titan, które mogłyby służyć optymalnemu planowaniu – pojawia się coraz więcej ekonomistów przekonanych, że scentralizowane obliczenia komputerowe będą w przyszłości służyć ograniczaniu, a nawet eliminowaniu ułomności

rynku. W jakiejś mierze tak będzie, ale nie należy po tym kierunku ewolucji myśli ekonomicznej obiecywać sobie zbyt wiele, bo komputery będą liczyć, a ekonomiści znowu się przeliczą.

Pewne rzeczy trzeba zaobserwować, inne policzyć, a jeszcze inne wydumać. Znaczący ekonomista swoich czasów Vilfredo Pareto (1848–1923), do dorobku którego jeszcze współcześnie sięgamy, mawiał, że jak nie zna ceny pomidorów – który to parametr potrzebny mu był do rozwiązania skomplikowanego wielopoziomowego układu równań – to się nad tym nie głowi, tylko wysyła gosposię na targ, by sprawdziła, po ile są te pomidory. Teraz już nie wystarczy spojrzeć na rynkowe notowania, potem wrzucić dane do wyrafinowanego modelu komputerowego i upierać się przy wynikach. Trzeba też wątpić i nieustannie krążyć między empirią a teorią, nie tylko wiedząc, jak się liczy, lecz też nie zapominając, co i po co się liczy.

Stąd już niedaleko do kolejnego spostrzeżenia. Ekonomia musi być interdyscyplinarna. Stwierdzenie to może na pierwszy rzut oka razić. Jak to, dyscyplina ma być interdyscyplinarna? Tak, tyle że może od teraz wypada mówić nie tyle o ekonomii jako dyscyplinie nauk społecznych, ile po prostu o interdyscyplinarnej ekonomii albo, jak kto woli, o interdyscyplinarnym podejściu do badań procesów gospodarczych. A to dlatego że wiele – coraz więcej – dzieje się na stykach. I tam jest najciekawiej. Na styku gospodarki i społeczeństwa, które badają socjologia, psychologia społeczna, antropologia, historia, na styku społeczeństwa i polityki, którą badają nauki polityczne i socjologia władzy, na styku gospodarki i środowiska naturalnego, które studiuje ekologia, na zetknięciu kultury z gospodarką, czym para się między innymi antropologia, na związkach gospodarki z technologią, czym szczególnie interesują się nauki o zarządzaniu, skądinąd stanowiące część nauk ekonomicznych. Tych styków jest więcej. By nie gubić z pola widzenia tego, co istotne, trzeba patrzeć przez zestaw stosownych soczewek, a nie tylko przez szkiełko jednego uczonego w tradycyjnej, wąsko pojmowanej ekonomicznej mowie. Skoro zgadzamy się, że myślenie ma przyszłość, to zgódźmy się też i z tym, iż interdyscyplinarne myślenie ma wielką przyszłość. Tak w ogóle, jak i w szczególności w odniesieniu do gospodarowania i badającej go ekonomii.

Fragment Rozdziału II

„Czy gospodarcza przyszłość da się zaprojektować?”

(s. 53-57)

Nie licząc wróżbitów, od nikogo nie oczekuje się tylu wieści odnoszących się do przyszłości co od ekonomistów. Jest to tym bardziej zdumiewające, że mało kto tak często jak oni myli się nie tylko w sprawach terażniejszości, ale nawet co do lepiej czy gorzej rozpoznanej przeszłości. Wróżka, gdy źle odczyta, co tam w fusach napisane, może stracić klienta. Ekonomiści nigdy. Aczkolwiek nie potrafią dojść do porozumienia w sprawie źródeł Wielkiego Kryzysu lat 1929–33, są pytani o przyczyny tego z lat 2008–13. Podczas gdy wydawać by się mogło, że w czasach rozległego kryzysu zainteresowanie skupia się na terażniejszości, są nieustannie nagabywani o przyszłość. A jak nikt ich nie pyta, to i tak sami zajmują stanowisko. Ilekolwiek by popełnili błędów w formułowanych hipotezach, wnioskach, teoriach, skutecznie potrafią kreować niegasnący popyt na swoje usługi. Skoro ekonomistów nie można się pozbyć, trzeba ich wykorzystać dla dobra sprawy.

Czy ekonomia w ogóle powinna zajmować się przyszłością? A jeśli tak – to jak? Ma ją tylko przewidywać czy też współtworzyć? Jedno i drugie musi być niełatwe, skoro przyszłość nie jest ani cykliczna, jak w zamierzchłych czasach, ani nie jest procesem liniowym, w którym zdarzenia następują po sobie w sekwencji wyznaczonej przez ich kolejność w niedawnej przeszłości. Przyszłość jest przede wszystkim zmienna, a skala tej zmienności jeszcze będzie rosła. Ale to nie oznacza, że żyjemy w czasach nieprzewidywalnych i nic z tym zrobić nie można.

Projektowanie przyszłości to nie to samo co jej przewidywanie czy odgadywanie. To dużo więcej niż bierne przewidywanie, ale zarazem zaledwie wstępny warunek jej kształtowania, bez czego marne czekałyby nas czasy. Przyjmowanie, że ludzie utracili kontrolę nad biegiem własnej przyszłości, to coś więcej niż defetyzm. To strategiczny błąd. Niektórzy go popełniają, twierdząc, że nie tylko nie mamy w zasadzie wpływu na to, co się wydarzy, lecz nawet nie jesteśmy w stanie tego przewidzieć. Nie podzielam takiego stanowiska.

Nie potrafimy przewidzieć poziomu wskaźników odzwierciedlających przyszły stan pewnych zjawisk i procesów. Można zgadywać, jakie będą notowania dolara do euro w noc sylwestrową roku 2023, ale wiedzieć tego *ex ante* nie sposób. Możemy natomiast przewidzieć – a przynajmniej powinniśmy potrafić – czy wtedy jeszcze będzie istniało euro, czyli czy przetrwa poważny kryzys z początków bieżącej dekady. Rzecz bowiem nie w przewidywaniu poszczególnych konkretnych wydarzeń, ale procesów charakteryzujących się rozpoznaną przez ekonomię logiką wzajemnych powiązań. To drugie ujęcie ma charakter dynamiczny, co odróżnia je od pierwszego, statycznego. Można się

pomylić, bo znowu wiele zależy od trafności czynionych założeń, ale to bynajmniej nie oznacza, że przyszłość jest nieprzewidywalna.

Nieprzewidywalna jest masa przyszłych konkretów, nieuniknionych incydentów i swoistych wypadków przy ekonomicznej pracy, o których nadejściu nie mamy – bo mieć zawczasu nie możemy – pojęcia. Niekiedy mogą one mieć daleko idące konsekwencje dla determinantów i wyników gospodarowania. Nieprzewidywalność, lub ograniczona przewidywalność, tam gdzie występuje, zwiększa pole niepewności i niestabilności warunków, w których prowadzona jest działalność gospodarcza. I choć pole to w przyszłości będzie większe niż dotychczas, nie czeka nas totalny chaos i jakaś wielka ekonomiczna loteria. Nie można przewidzieć kolejnego wielkiego tsunami czy katastrofalnego trzęsienia ziemi, ale jak będzie ocieplała się Ziemia, przewidywać można i trzeba. Nie sposób przewidzieć szczegółowych notowań wskaźnika Dow Jonesa na nowojorskiej giełdzie, ale wiedzieć, od czego zależą ewentualne zmiany ogólnego trendu, można. Nie można przewidzieć, która kobieta kiedy zajdzie w ciążę, ale nie tak trudno prognozować, że pomiędzy rokiem 2045 a 2050 któraś z nich urodzi 9-miliardowego mieszkańca globu. Z tego punktu widzenia przyszłość to gigantyczny zbiór potencjalnych i realnych zjawisk i procesów rozciągający się od totalnie nieprzewidywalnych do zupełnie oczywistych.

Ciekawe, że w odróżnieniu od języka angielskiego, język polski, podobnie jak rosyjski i inne języki słowiańskie, uznaje wyłącznie „przyszłość” w liczbie pojedynczej. Podobnie jest ze słowem „polityka”, choć przecież tak naprawdę to jest wiele „politik”. Także co do tego, co będzie, nie czeka nas wszystkich jedna i ta sama przyszłość, a wiele – no właśnie, czego? Skoro nie wiele rozmaitych „przyszłości”, to na pewno niejednolita przyszłość, czyli różne jej rodzaje. Wracając na moment do semantyki języka angielskiego, to nawet wyodrębniona w tym nurcie kulturowym dyscyplina wiedzy, którą tutaj poniekąd się paramy, nazywa się *future studies*, a więc (wiele, nie jedno) „studia nad przyszłościami” (wieloma, nie jedną) „albo studia o przyszłościach” czy też „studia (wielu) przyszłości”. My zaś lingwistycznie upieramy się, że studiujemy jedną przyszłość, choć czeka nas ich sporo...

Studia nad przyszłością – obojętnie jakakolwiek by ona była albo ilekolwiek by ich było – to interdyscyplinarny przedmiot. Aby jeszcze bardziej namieszać, w literaturze przedmiotu napotkać można wyróżnienie futurologii i futurystyki, określając tę pierwszą jako obecną wiedzę o przyszłości i drogach do niej prowadzących, a tę drugą jako wykorzystywanie wiedzy o przyszłości w kształtowaniu teraźniejszych procesów społeczno-gospodarczych. Według takiego rozróżnienia występuje tu jakby analogia pomiędzy politologią a polityką²¹, acz można powiedzieć, że takie rozróżnienie bardziej kojarzy się z ekonomią teoretyczną i stosowaną czy też, idąc wcześniej zaprezentowaną linią rozumowania, z ekonomią opisową (deskryptywną) i postulatyczną (normatywną).

Gdy zatem mowa o przyszłości, łatwo o nieporozumienia, bo mieszają się wyobrażenia z pragnieniami, prognozy z projekcjami, oczekiwania z ekstrapolacją, wizje z iluzjami, plany ze strategią. Wymieniłem aż dziesięć pojęć, a ich listę można by wydłużyć, przy czym nie wszystkie z nich są domeną ekonomii zajmującej się przyszłością. W ekonomii politycznej przyszłości należy wystrzegać się iluzji, ale warto mieć wizję. Dobrze jest mieć wyobraźnię, ale nie wolno dać się uwieść nierealistycznym pragnieniom. Można czegoś oczekiwać, antycypując prawdopodobne wydarzenia, lecz nie wypada opierać się na inercyjnej ekstrapolacji trendu z przeszłości. Warto sobie ten krajobraz nieco uporządkować, aby lepiej pojąć, jakie widoki roztaczają się przed nami na przyszłość. Ze społecznego i ekonomicznego punktu widzenia przyszłość nieustannie będzie się przed nami wyłaniać jako wypadkowa przenikania się interesów, wartości i wiedzy, przy czym w poprzek tych wszystkich trzech domen idzie wyobraźnia. Zaczniemy więc od niej.

Czy ekonomista powinien mieć wyobraźnię? Zdawkowo można by powiedzieć: bezsprzecznie tak, tym bardziej że każdy ją ma, a więc i ludzie zawodowo parający się studiowaniem zjawisk i procesów gospodarczych nie są z niej wyzuci. Wyobraźnia to umiejętność kreowania w myślach czegoś odmiennego niż to, co znamy z dotychczasowych doświadczeń. Nie chodzi przy tym o wyobrażanie sobie totalnej fikcji – jak tego noża na bezludnej wyspie – gdyż przerost wyobraźni może być niebezpieczny, a co najmniej zwodniczy. Powiadamy czasami o kimś, że ma nadmiar wyobraźni, co sugeruje, iż tym samym może nie starczać mu rozsądku i umiaru.

Nie można być dobrym ekonomistą, jeśli nie ma się odpowiednio rozwiniętej wyobraźni. Nawet w przypadku klarownej, kompleksowo ogarniętej od strony intelektualnej przyczyny jakiegoś konkretnego zjawiska czy procesu ekonomicznego, już chwilę potem może coś nieoczekiwanego się wydarzyć, skomplikować, pojawić, zamieszać. Ekonomista – zwłaszcza gdy chce powiedzieć coś sensownego o tym, co nadchodzi – musi wiedzieć, co od czego i dlaczego tak, a nie inaczej zależy, ale zarazem mieć wyobraźnię, że w odróżnieniu od zaszłości przyszłość ma dopiero dostarczyć nowe fakty i może zająć coś innego, odmiennego, zaskakującego, nieznanego. Nie ma konieczności silenia się na przewidywanie nieprzewidywalnego, ale jest potrzeba wyobrażania sobie wyobraźnego.

Mnie samemu wyobraźni zabrakło, gdy po raz pierwszy zająłem się czynną polityką gospodarczą, a więc wdrażaniem do praktyki społeczno-ekonomicznej tego, co wynikało z mojej wiedzy w nurcie ekonomii postulatywnej, czyli co robić, aby było lepiej. Gdy wiosną 1994 roku zostawałem wicepremierem do spraw gospodarczych i ministrem finansów, natychmiast stałem się politykiem i, jak powiadałem wtedy, swoje własne odpowiedzi ekonomisty postrzegałem jako pytania dla polityka. Wyobrażałem sobie, że w gronie rządzącej koalicji zyskam pełne, wręcz bezwarunkowe wsparcie dla realizacji ramowo wcześniej uzgodnionych koncepcji programowych, natomiast opozycja

będzie zachowywała się krytycznie, ale przyzwoicie, kierując się przede wszystkim pragmatyzmem. Innymi słowy, w swojej naiwności uczonemu spodziewałem się, że mając merytorycznie rację, zasadniczą część czasu będę poświęcał uprawianiu twórczej polityki gospodarczej (też *policy* po angielsku), a tylko margines zajmie mi polityka, którą uważałem za domenę czegoś innego (to ta *politics*). Błąd! Było odwrotnie, gdyż gros energii i czasu absorbowała każdego bez mała dnia walka polityczna o to, aby przeprowadzać racjonalne, niekiedy wydawałoby się bezdyskusyjne posunięcia gospodarcze służące równowadze, wzrostowi i rozwojowi, a tego poświęconego stricte ekonomicznym rozważaniom było relatywnie mniej.

Otwarta pozostaje kwestia, w jakiej mierze brak ekonomicznej wyobraźni jest funkcją niedostatku umiejętności myślenia wyprzedzającego pojawienie się określonych zjawisk lub procesów, a w jakiej ekonomicznej ignorancji, zwłaszcza braku wiedzy ze sfery ekonomii normatywnej, która pokazuje, jak wpływać może na rzeczywistość użycie pewnych pomysłów wynoszonych z teoretyzowania. Grzeszą przy tym niedostatkiem wyobraźni nie tylko ekonomiści-praktycy, czyli w skali makro politycy, ale także, na poziomie mikro, menedżerowie. Najczęściej przytrafia się to ekonomistom-teoretykom oderwanym od realnych procesów, a zwłaszcza od podejmowania decyzji i dźwigania odpowiedzialności za ich skutki. Ileż to niedorzeczności odnośnie do tego, co i jak należy zrobić, można usłyszeć na rozlicznych konferencjach i w środkach masowego przekazu, ileż kart papieru i przestrzeni w sieci jest tym pokryte. Dobrymi radami ekonomiczne piekło wybrukowane. Byłem, widziałem...

Brak praktycznej znajomości realiów – uwarunkowań i skutków decyzji podejmowanych w sferze polityki gospodarczej i zarządzania – jest przyczyną masy naiwnych sugestii i błędnych podpowiedzi ekonomistów, którzy potem mają pretensje, że nie są wysłuchiwanymi. W sali konferencyjnej wystarczy mieć rację, w sali parlamentarnej trzeba jeszcze mieć większość. Na seminarium w instytucie badawczym przekonujące mogą być logiczne argumenty, na spotkaniu z rzecznikami grupowych interesów co innego się liczy. Podczas gdy w naukowym periodyku o racjach decyduje gatunkowy ciężar teoretycznego wywodu, w konfrontacji z oczekiwaniami społeczeństwa decydują wyobrażenia o gospodarce kształtowane nie przez naukowe pisma. Stąd bierze się to, że niejednokrotnie obsadzenie stanowisk rządowych przez wydawałoby się dobrze teoretycznie przygotowanych fachowców – także tych wywodzących się z kręgów akademickich – praktycznie nie daje spodziewanych rezultatów. W rządzie jest się nie profesorem, lecz politykiem; w parlamencie rzeczywistość się nie upraszcza jak w ekonomicznych modelach, lecz komplikuje. Polityka to ciągle starcie, które bierze się z konfliktogenności oczekiwań rozmaitych podmiotów gospodarczych.

Wyobraźnia, gdy trzymać ją na wodzy, ułatwia nie tylko myślenie o przyszłości, lecz także jej kształtowanie. Można mówić o naukowej wyobraźni

w odróżnieniu od wyobraźni fantazjującej. Ta pierwsza wyraża się w umiejętności kompleksowego i wielowątkowego rozmyślenia, swoistych intelektualnych spekulacji uwzględniających równocześnie wiedzę w postaci teoretycznych uogólnień prawidłowości zaobserwowanych w przeszłości oraz alternatywne antycypacje wydarzeń i ich ciągów, które z jakimś prawdopodobieństwem mogą czy wręcz muszą pojawić się w przyszłości. Ta druga – wyobraźnia fantazjująca – też nie zaszkodzi, gdy nauka o przyszłości sięga tam, gdzie wzrok nie sięga, ale zarazem, jeśli przez chwilę pozostać przy wzniosłych poetyckich odniesieniach, nie ma się głowy w obłokach, lecz stąpa po ziemi.

Fragment Rozdziału V

„Rynek i państwo w epoce globalizacji”

(s. 158-160)

Już wiele lat temu warto było wprowadzić stosowny, globalny podatek ekologiczny, skłaniający kraje do większej powściągliwości w emisji gazów cieplarnianych przyczyniających się do ocieplania Ziemi.

Choć trwają zagorzałe i niegasnące kontrowersje na temat stopnia, w jakim działalność gospodarcza człowieka przyczynia się do tego ocieplania, jest oczywiste, że rozliczne zmiany klimatyczne są jej konsekwencją. Oczywiście też jest, że negowanie tego faktu, tak w opracowaniach pozornie naukowych, jak i w publicystyce, często jest sponsorowane przez specjalne grupy interesów, związane przede wszystkim z tradycyjnym sektorem energetycznym. Niektóre z kataklizmów naturalnych, które mogą być wywoływane zawinionymi zmianami klimatycznymi, jak niszczycielskie huragany, powodzie, pożary, a niekiedy trzęsienia ziemi i tsunami, przynoszą skutki idące w poprzek narodowych gospodarek i ponad państwowymi granicami. Nawet gdy zupełnie niespodziewane konsekwencje ograniczają się do jednego kraju, to bywa, że nie jest on samodzielnie w stanie dźwignąć ekonomicznych następstw wielkiej katastrofy żywiłowej. W takich przypadkach w sukurs powinna przychodzić społeczność międzynarodowa. Nie tylko Pakistanowi po dewastującym trzęsieniu ziemi, lecz i Japonii po tragicznym tsunami, zarówno Gwatemali po niszczycielskim huraganie, jak i Hiszpanii po fali okrutnych pożarów. Niestety, podobnych kataklizmów w przyszłości można spodziewać się więcej.

Skoro tak, to ta społeczność powinna być zorganizowana i dysponować na ten cel określonymi funduszami, kadrami, organizacją, a to wszystko kosztuje. Traci się czas, a przede wszystkim dużo więcej ludzkich istnień, jeśli *ex post* w humanitarnym odruchu zbiera się pieniądze tu i tam, aby pomóc nieszczęśnikom nie tylko a to w Indonezji, a to w Czadzie, lecz – jak trzeba – również w USA czy w Rosji. Sprawniej, taniej i łatwiej można by zareagować, gdyby funkcjonował dobrze zarządzany globalny fundusz finansujący stosowną pomoc tak szybko, jak jest to technicznie możliwe. Środki nań mogłyby pochodzić ze skromnych opłat, powiedzmy 1 promille PKB, wnoszonych przez kraje ponadprzeciętnie rozwinięte, powiedzmy z PKB na mieszkańca przekraczającym 20 tysięcy dolarów. Dawałoby to około 40 miliardów rocznie. Gdyby dawno już temu – nie później niż na początku wieku – w ramach szerszego pakietu interwencyjnego zastosowano wspomniany podatek Tobina, obkładając nim zwłaszcza transakcje wymiany walut na globalnych rynkach, możliwe byłoby uniknięcie późniejszego kryzysu finansowego. Gdyby nałożyć na międzynarodowy handel towarowy bardzo umiarkowany podatek obrotowy, rzędu jednego procentu – co absolutnie nie zaszkodziłoby dynamice produkcji i dalszej ekspansji handlu – dałoby to blisko 200 miliardów dolarów,

a z uzyskanych środków można by sfinansować likwidację plagi głodu, wciąż doskwierającego na olbrzymich połaciach planety.

Od razu trzeba podkreślić, że postulaty „uzasadnionych” globalnie koordynowanych celów społecznych i gospodarczych łatwo mnożyć, podobnie jak w sposób nigdy niekończący się ma to miejsce w obrębie poszczególnych gospodarek narodowych od czasów, gdy władcy zaczęli nakładać i ściągać podatki, aby mieć na swoje – oczywiście, w trosce o podległy im lud – wydatki. Trzeba uważać. Dlatego też przytoczone wyżej przykłady pokazują sytuacje, w których odmienny niż uprzednio stosowany sposób (teraz już ponadnarodowy czy wręcz globalny) zorganizowania nieuniknionej i tak redystrybucji (Ziemia będzie się ocieplać, kataklizmy naturalne będą się zdarzać) może zaoszczędzić środki publiczne, a nie je zwiększyć. W odniesieniu zaś do podatku od transakcji finansowych proponowany instrument zmniejsza ryzyko, a więc i koszty funkcjonowania światowej gospodarki; *per saldo* przy jego zastosowaniu względne (w porównaniu z wartością produkcji) wydatki fiskalne w skali świata byłyby mniejsze, nie większe, pomimo że ktoś uiszczalby opłatę wcześniej nieistniejącą.

To wszystko jest technicznie wykonalne, ekonomicznie sensowne i społecznie pożądane. Nie jest jednak politycznie możliwe. Jak dotychczas. Politycy bowiem są przede wszystkim narodowi i albo muszą od czasu do czasu w swoich krajach wygrać demokratyczne wybory, albo też rządzić tak, aby jakiś kolejny pałacowy przewrót nie pozbawił ich autorytarnej władzy. Gdzież zatem czas i chęć do zajmowania się sprawami globalnymi? Znajdą się, bo taka jest logika globalizacji oraz jej przyszłych związków z demokracją i rozwojem. Powodzenie partycypacyjnej globalizacji wymaga wizji, strategii i skoordynowanej polityki, także w odniesieniu do gromadzenia środków finansowych oraz ich wydatkowania w ramach globalnej polityki publicznej.

Tego trzeba się uczyć. Tego warto się uczyć. Zajmie to pokolenia całe, ale ludzkość i to opanuje. Nauczyły się, jak to robić, współczesne państwa narodowe, a niekiedy wielonarodowe, nauczy się i przyszły świat.

Fragment Rozdziału VI
„Gospodarka bez wartości jest jak życie bez sensu”
(s. 184-189)

Od czasu do czasu miewa się wybory tak we własnej ojczyźnie, jak i na obczyźnie, więc trzeba uważać na ich wyniki, aby właściwe siły sprawowały rządy. Współcześnie jednak można w niejednej sprawie tak ustawiać demokratyczne mechanizmy, że rozstrzygają sprawy niekoniecznie zgodnie z interesem ogólnospołecznym, a po myśli grup interesów. Ponadto ze względu na postępującą globalizację władze państwowe mają coraz mniej do powiedzenia. Coraz więcej natomiast decyduje się w szerokim świecie, a tu nie ma demokracji, a tym bardziej wyborów, na które trzeba byłoby uważać. Prywatny kapitał ma w niedemokratycznym świecie dużo więcej swobody niż w państwie demokracji, z czego skrzętnie korzysta we własnym interesie.

A to ci chochlik! Nie ma jeszcze maszyn myślących, a więc i nie ma dowcipnych komputerów, ale jakby złośliwie w tym miejscu słowo „demokracji” zamieniło się na „dekoracji”. A nam przecież chodzi nie o dekorowanie powiązanej różnymi współzależnościami zglobalizowanej gospodarki jakimiś namiastkami *vox populi*, lecz o poszukiwanie sposobów jej regulacji, przy której będzie ona służebna wobec całej ludzkości. Autentyczna demokratyzacja świata może w tym pomóc.

Po części demokratyczne mogą być organizacje międzynarodowe, które powstały wskutek oficjalnych porozumień wielu państw. I tak bardziej demokratyczna jest Światowa Organizacja Handlu niż Międzynarodowy Fundusz Walutowy, większej dozy demokracji można dopatrzeć się w Organizacji Narodów Zjednoczonych aniżeli w Banku Światowym. Z pewnością sporo demokratycznych wartości i procedur zdarza się w międzynarodowych i globalnych organizacjach pozarządowych. Jednakże to zaledwie marny paliatyw globalnego ładu instytucjonalnego, który ktoś mógłby ośmielić się nazwać demokracją. Z tych obserwacji wynikają dwie istotne konstatacje co do oceny istniejącego stanu rzeczy i, co ważniejsze, co do pożądanego kierunku zmian instytucjonalnych.

Po pierwsze, liderom najbardziej wpływowych politycznie i ekonomicznie kręgów jest wygodnie w sytuacji, w której wskutek globalizacji słabnie pozycja państwa demokratycznego. To wzmacnia ich pozycję, zarówno absolutną, jak i względną, przy której dalej mogą werbalnie deklarować bezwarunkowe poparcie dla demokracji, łącznie z takimi jej atrybutami, jak prawa człowieka czy wolność mass mediów. Pełna poprawność polityczna, a jakże! Obowiązuje powszechnie, bardziej niż uczciwość autentycznych postaw i zachowań. Szczególną pozycję – a wraz z nią także wpływy polityczne w sferze stanowienia i egzekwowania prawa – mają obecnie liderzy sektora finansowego, który wyparł z pierwszego miejsca kompleks militarno-przemysłowy królujący w czasach gorącej i zimnej wojny. To pokazuje, gdzie toczyć będzie się chyba

najtrudniejsza potyczka między pragnieniem zachowania aktualnego bałaganu instytucjonalnego – dla niektórych bardzo korzystnego, choć i wielce ryzykownego – a wymogiem uregulowania i poddania zorganizowanemu nadzorowi światowego rynku finansowego. Wysiłki na rzecz rozsądnej reinstytucjonalizacji fragmentu zaledwie, jakim jest rynek finansowy Unii Europejskiej, sygnalizują, jak wielkie będą opory przeciwko takim krokom w wymiarze ogólnoświatowym. Tym bardziej trzeba o to zabiegać.

Po drugie, te same wpływowe kręgi, *de facto* decyzyjne, przy wyznawanych wartościach nie mają żadnego naturalnego interesu we wspieraniu ogólnoświatowej demokracji. A to dlatego że nie bez słuszności są przekonane, iż mogłaby zaszkodzić ich agendzie, usiłując narzucić pewne standardy, i ograniczyć możliwość robienia interesów bez oglądania się na efekty zewnętrzne i potrzebę uwzględnienia interesów ogólnych, tym razem już globalnych. Obecnie największą przeszkodą w stopniowym konstruowaniu demokratycznego ładu globalnego nie są jacyś anarchiści czy terroryści, populiści czy antyglobaliści – choć, rzecz jasna, na nich też należy baczyć – lecz tzw. elity, którym się wydaje, że już „rządzą światem”⁷⁵.

Z tym rządzeniem to duża przesada, bo światem rządzić się nie da ani demokratycznie, ani autorytarnie, ani w żaden inny sposób zza zamkniętych lub uchylonych drzwi. Ale wpływać na to, co i jak na nim się dzieje – można. Stąd też trzeba tworzyć i wzmacniać globalne instytucje systematycznie poszerzające kręgi sterujących tym wspólnym światem, który wszyscy niby chcą naprawić, podczas gdy w rzeczywistości nie brakuje takich, co chcieliby go skłócić, jak i takich, którym marzy się jego zawłaszczenie.

Najważniejsze i najciekawsze wszakże pozostaje to, czy przyszłe procesy nasycania globalizacji demokratyzacją będą sprzyjać ekonomicznej racjonalizacji, czy też jej przeszkadzać. Tejże racjonalizacji w szczególności sprzyjać może praworządność, która powinna panować nie tylko w poszczególnych krajach, lecz i na całym integrującym się świecie. Słyszemy na ten temat niekończące się kazania – i politycznych liderów, i postępowych myślicieli, a zwłaszcza prawniczych guru – ale gdy dokładniej się przyjrzeć realiom ponadnarodowej polityki, łatwo dostrzec, że toczą się nieustanne potyczki albo wręcz globalna wojna o narzucenie swoich norm prawnych innym. Ma rządzić prawo, ale takie, które jest korzystne dla tych, którzy głośno za nim się opowiadają. Tak jak nie ma jednego jedyne, idealnego systemu wartości, tak i nie ma jednego jedyne, idealnego systemu regulacji prawnych.

Jeśli świat przyszłości ma być światem praworządnym, to jakie – czyli czyje – prawo ma rządzić? Amerykańskie czy unijne (UE)? A może chińskie albo japońskie? No bo chyba nie islamskie albo poradzieckie? W tej sprawie zdania są głęboko podzielone, bo podzielone są nie tylko poglądy, lecz przede wszystkim interesy. Toczy się przeto swoista wojna prawna określana jako *lawfare*. Obok prób zdominowania regulacji międzynarodowych ujęciem norm prawnych stosowanych we własnym kraju, przejawia się ona

w wykorzystywaniu różnic interpretacyjnych rozmaitych przepisów prawa na swoją korzyść, często kosztem innych. Im zatem bardziej udawać będzie się w przyszłości globalizacja norm prawnych, tym mniej konfliktogenna będzie ogólna sytuacja.

W takim kontekście z całą mocą staje nie tylko pytanie, czy światowy demokratyczny ład jest możliwy, lecz przede wszystkim czy jest potrzebny. A jeśli potrzebny, to komu i po co? Długo można by na ten temat dyskutować, ale nas interesują głównie ekonomiczne aspekty zagadnienia. Skoro demokracja jest wartością samą w sobie, to – wydawałoby się – powinna stawać się jeszcze bardziej wartościowa, nabierając planetarnego rozmachu. Na to jednak się nie zanoszono, co nie oznacza, że nie pojawiają się nowe obszary demokratycznie podejmowanych decyzji i że nie zdarzy się ich więcej tam, gdzie demokracja zawitała już wcześniej. Niechybnie idziemy w tym kierunku, ponieważ coraz trudniej o dictum największych mocarstw, jak chociażby grupy znanej pod skrótem G-7, czyli luźnego stowarzyszenia najwyższej rozwiniętych dużych państw Zachodu (USA, Wielka Brytania, Niemcy, Francja, Japonia, Włochy i Kanada), lub też G-8, z dodaniem doń Rosji.

Gwoli jasności, Rosja została wprawdzie doproszona do G-7 w roku 1994, ze względu na „koszyk polityczny” (zwłaszcza kwestie bezpieczeństwa i zbrojeń), i przyjęta do grupy, teraz już G-8, w 1997 roku bynajmniej nie po to, aby uwzględnić jej punkt widzenia i geopolityczne preferencje. Tak się stało w czasach prezydentury Borysa Jelcyna, w uznaniu jego rynkowych reform i w celu zachęty do kontynuacji tych jej wątków, które były postrzegane jako korzystne dla Zachodu. Nie należy mieć żadnych złudzeń, że gdyby tego nie zrobiono wcześniej, Rosja pod prezydenturą Władimira Putina do tego grona nie zostałaby zaproszona. Tak czy inaczej, jej wpływ na gospodarcze decyzje G-8 jest prawie żaden, natomiast ma co nieco do powiedzenia w innych sprawach, jak kwestie bezpieczeństwa oraz działania odnośnie do kontrolowania zmian klimatycznych.

Coraz więcej mają do powiedzenia emancypujące się gospodarki. I ta tendencja – przesuwania się punktu ciężkości decyzji zapadających w sprawach globalnych z G-7/G-8 na szersze forum – będzie trwała. W jakiejś mierze jest to przejawem demokratyzacji, gdyż bierze się pod uwagę zdanie większej niż w przeszłości liczby krajów. Interesujące, że również niedemokratycznych. Tak więc jeszcze jeden paradoks, okazać się może bowiem, że współudział kraju niedemokratycznego w decydowaniu o sprawach świata jest krokiem ku jego demokratyzacji. Przecież także ci, którzy nie bez powodu traktują Chiny jako państwo niedemokratyczne, nie zaoponują przeciwko pogładowi, że udział tego wielkiego kraju w globalnych debatach i decyzjach przyczynia się do postępu w sferze demokratyzacji świata. Z pewnością przyczynia się on również zwrotnie do wlokącej się demokratyzacji Chin.

Newralgiczny punkt kształtowania nowego instytucjonalnego ładu współzależnej gospodarki światowej sprowadza się do takiego uregulowania przepływu ludzi, kapitału i towarów w przestrzeni ponadnarodowej, aby obowiązujące w zasadzie wszystkich uczestników wymiany reguły rynkowej gry zapewniały efektywną alokację kapitału i uczciwą konkurencję między podmiotami gospodarczymi, bez względu na ich geograficzną lokalizację. Regulacje muszą ponadto sprzyjać równoważeniu strumieni gospodarczych w skali globalnej. Wymaga to nowej struktury organizacji międzynarodowych, przy czym szczególne uprawnienia władcze powinna uzyskać formuła G-20. Ktoś powie, że zdecydowanie bardziej demokratyczne byłoby wzmocnienie w prerogatywach decyzyjnych ONZ, lecz z pewnością byłoby też (od dawna już jest) mniej funkcjonalne. Na ołtarzu konfrontacji formalnej demokracji (wszystkie niezależne państwa są reprezentowane w ONZ) z pragmatyzmem poświęcić trzeba tę pierwszą. Zdecydowanie łatwiej uzgadnia się stanowiska w gronie 20 niż 195 uczestników. Co więcej, nie ma żadnych przeszkód, aby państwa uczestniczące w procedurach G-20 reprezentowały także interesy innych krajów, z którymi łączą je ideologia, interesy, sąsiedztwo.

Pamiętajmy, że G-20 to w istocie G-19 oraz G-28, gdyż formuła ta obejmuje 19 krajów oraz 28 państw członkowskich Unii Europejskiej (licząc już z Chorwacją), przy czym cztery największe spośród nich – Niemcy, Wielka Brytania, Francja i Włochy – uwzględnione są podwójnie: jako państwa narodowe i jako członkowie UE. Tak więc w istocie G-20 to G-43, jeśli uznamy – a powinniśmy – że UE dobrze reprezentuje interesy wszystkich swoich członków, także małych gospodarek, jak Finlandia czy Portugalia, nie mówiąc już o Malcie czy Estonii. Przy takim ujęciu G-20 zamieszkuje około 68 procent ludności świata, które wytwarza blisko 87 procent światowej produkcji.

Potrzebny tu jest dodatkowy komentarz. Otóż niektóre z państw członkowskich UE jeszcze długo kwalifikować będą się do grona gospodarek emancypujących się. Bywa tak, że Słowacja albo Rumunia mają interesy bardziej wspólne z Kolumbią albo Tajlandią niż z Niemcami albo Włochami. W konsekwencji na forum G-20 bywa reprezentowany pogląd Unii Europejskiej, który wyraża w zasadzie interesy „starej” UE-15, a więc piętnastu krajów wysoko rozwiniętych, a nie nowych członków, głównie emancypujących się gospodarek posocjalistycznych. Paradoksalnie, czasami Malezja albo Brazylia mogą zadbać lepiej o ich interesy niż Austria albo Francja.

Przy wszystkich swych ułomnościach – a dokładniej po to, by było ich jak najmniej – G-20 sama musi się solidnie zinstytucjonalizować i zorganizować wewnętrznie. Nie obejdzie się bez swoistej konstytucji lub co najmniej stosownego regulaminu działań, nie obejdzie się też bez stałego sekretariatu. Nie da się funkcjonalnie udrozić G-20 bez sprawnej biurokracji.

Mechanizm G-20 musi opierać się na klarownych regulacjach obowiązujących wszystkie porozumiewające się kraje członkowskie. Ta wciąż bardzo luźna struktura powinna zostać wsparta instytucją wymuszającą

realizację zadań wynikających z podejmowanych decyzji. Niezbędny jest mechanizm nadzoru i egzekucji postanowień w nieprzekraczalnych terminach, aby unikać nadmiernie przeciągających się i przez to nierzadko jałowych debat. Nie da się przerobić G-20 na wzór jej najważniejszego obok USA i Chin członka, czyli Unii Europejskiej (a w tych kryzysowych latach niejedynemu powątpiewałby w sens takiego przedsięwzięcia), ale korzystanie z jej doświadczeń w sferze ponadnarodowej instytucjonalizacji, w odniesieniu do tworzenia grupowych regulacji co do ustalania wspólnych reguł gry – jest wielce wskazane. W obu wymiarach: co, jak i dlaczego robić, i czego unikać.

Może zatem lepszą instytucjonalną opcją na przyszłość byłby globalny kapitalizm państwowy? W końcu trzeszczy gospodarka amerykańska, a nie chińska, bardziej szwankuje hiszpańska niż brazylijska, zapada się grecka, a nie wietnamska. W tych pierwszych przypadkach mamy do czynienia z liberalnym kapitalizmem. W tych drugich, choć różnym w poszczególnych przypadkach, to jednak z kapitalizmem państwowym. Ale nie tędy instytucjonalna droga światowej gospodarki przyszłości. Nie da się – i nie warto – przerabiać świata na modłę państwowego kapitalizmu. Należy natomiast zastanawiać się, które z właściwych mu elementów wartości, instytucji i polityki warto przenieść na forum globalne. Być może jest to strategiczne planowanie indykatywne, być może jest to sposób koordynacji polityki infrastrukturalnej, być może są to niektóre administracyjne, niedemokratyczne instrumenty przestrzegania określonych norm ochrony środowiska naturalnego, być może są to niektóre rozwiązania fiskalne służące finansowaniu dóbr publicznych.

Kapitalizm państwowy to twór niejednorodny do tego stopnia, że dziwić może ustawianie na jednej półce tak różnych z instytucjonalnego punktu widzenia gospodarek, jak Rosja i Brazylia, Chiny i Arabia Saudyjska, Singapur i Argentyna, Republika Południowej Afryki i Białoruś, Katar i Uzbekistan. Takie pomieszczenie bierze się stąd, że kryterium kwalifikacyjne nie jest ostre. Zwolennikom antytezy państwowego kapitalizmu, a więc zachodniego liberalnego kapitalizmu, wystarczy, że znaczące jest zaangażowanie państwa w gospodarkę – raz to jako właściciela aktywów, innym razem jako właściwego regulatora. Mówi się nawet o „krajach osi państwowego kapitalizmu”, co ma sugerować jeśli jeszcze nie ich znowę przeciwko „wolnemu światu” Zachodu, to na pewno zagrożenie dla przyświecających mu wartości, a zwłaszcza dla jego interesów⁷⁶. Duża przesada, gdyż częstokroć sprzeczności wartości i interesów są silniejsze w gronie gospodarek państwowego kapitalizmu (na przykład między Rosją a Chinami) niż pomiędzy nimi a Zachodem (na przykład między Arabią Saudyjską a Stanami Zjednoczonymi). Z tego samego powodu nie kroi się na przyszłość skoordynowane zdominowanie coraz to większych obszarów świata przez instytucje właściwe nowemu kapitalizmowi państwowemu. Nowemu, gdyż wiąże się z niektórymi nowymi, „wyłaniającymi się” gospodarkami rynkowymi, a nie ze starym kapitalizmem państwowym, właściwym niektórym mocno zetatywowanym państwom Zachodu.

Fragment Rozdziału XIV

„Wiek Azji z cywilizacją euroatlantycką w tle?”

(s. 365-369)

Chiny mają przed sobą jeszcze co najmniej kilka, a prawdopodobnie kilkanaście lat szybkiego wzrostu (niektórzy uważają, że nawet kilkadziesiąt¹⁴⁰, ale to niesłuszny pogląd), przekraczającego z górą dwukrotnie średnią światową i trzykrotnie średnią krajów zamożnych. Nie wrócą już – poza ewentualnymi wyjątkowymi pojedynczymi latami – do dwucyfrowego tempa, ale będą w stanie nadal prędko powiększać swój dochód narodowy. Jak długo? O ile?

To szerszy problem, szybko bowiem rozwijają się nie tylko Chiny. Przez lata całe pisano o „azjatyckim cudzie” gospodarczym, odnosząc się zarówno do imponującego tempa wzrostu w specyficznym Singapurze, Hongkongu i na Tajwanie, jak i w dużo większych krajach – w Indonezji, Korei Południowej, Tajlandii, Malezji, a ostatnio także w Wietnamie. Wysokie jest tempo wzrostu w szczególnie znaczącym kraju, bo w bardzo zaludnionych Indiach. Załóżmy, że kraje te nie popełnią żadnego strategicznego błędu, który sprowadziłby ich wzrost do niskiego pułapu. Do kiedy wówczas trwać może szybki wzrost azjatyckich gospodarek, znacznie przewyższający wskaźniki innych krajów i regionów?

Poprawne pytanie – nie tylko w kontekście azjatyckim, ale generalnie w teorii i polityce wzrostu gospodarczego – nie brzmi „jak długo” w znaczeniu „ile lat”, ale do jakiego poziomu jest to realne? Innymi słowy, począwszy od jakiego dochodu wygasa dynamika produkcji? Znając odpowiedź na to pytanie, można zaryzykować prognozowanie, kto i ile ma przed sobą lat dynamicznego wspinania się w górę po drabinie dochodów.

Porównawcza analiza doświadczeń z przeszłości sugerować może, że próg, po którego osiągnięciu tempo wzrostu zwalnia, oscyluje wokół PKB na mieszkańca w wysokości 16 740 dolarów zgodnie z PSN¹⁴¹. Dla precyzji dodać trzeba, że ta kwota wyrażona jest w cenach stałych 2005 roku, które od tego czasu wzrosły, więc dla ułatwienia przyjmijmy, iż w zaokrągleniu odpowiada to obecnie PKB w wysokości 20 tysięcy dolarów w cenach bieżących. Pomijając gospodarki biedne, z PKB na głowę poniżej 10 tysięcy dolarów, badania skoncentrowały się na krajach, w których począwszy od 1957 roku, średnie roczne tempo wzrostu przez siedem lat wynosiło co najmniej 3,5 procent, a potem gwałtownie spadło. Dla tej grupy przez siedem lat, jakby ostatnich tłustych, przeciętne tempo wzrostu PKB wynosiło 5,6 procent przed osiągnięciem pułapu 16 740 dolarów. Po przekroczeniu tego progu spadło do średniej następnych siedmiu lat – teraz już chudych – 2,1 procent. To ogromna różnica. W tempie 5,6 procent dochód podwaja się po niespełna 13 latach, podczas gdy w tempie 2,1 procent zajmuje to aż 33 lata. Idąc jeszcze

dalej, czterokrotne zwiększenie dochodu przy pierwszym wskaźniku wymaga jednego pokolenia, a przy drugim aż trzech.

W Korei Południowej limit 16 740 dolarów został osiągnięty w roku 1997. Przez siedem poprzedzających go lat PKB na głowę rósł średnio o 5,8 procent, a w ciągu lat siedmiu po tymże roku już zaledwie o 2,5 procent. W Australii, która wyprzedziła Koreę pod tym względem o całe pokolenie, przez siedmiolate poprzedzające „rok przełomu” – 1969 – PKB zwiększał się przeciętnie o 3,9 procent, a potem o 1,6. W Japonii, w siedmiolate do roku 1968, PKB rósł o 8,7 -procent, a po nim o 5 procent. W Hiszpanii do roku 1990 o 3,8, potem o 1,6 procent. W Austrii do 1974 roku o 4,9 procent, a później ponaddwukrotnie wolniej, o 2,2 procent.

Są wyjątki, które – no właśnie, potwierdzają, czy kwestionują tę regułę? W przypadku Stanów Zjednoczonych szybki wzrost trwał jeszcze długo po przekroczeniu progu 17 tysięcy dolarów na głowę. Wzięło to się stąd, że USA są silną gospodarką z punktu widzenia innowacji i postępu naukowo-technicznego, a to przecież potężne czynniki ekspansji gospodarczej. Dodatkowo nałożyła się na nie nieustanna fala imigracji, zasilająca zasoby siły roboczej. W przypadku Wielkiej Brytanii po przekroczeniu tego progu szczęśliwie zbiegła się wzrostowa faza cyklu koniunkturalnego z liberalnymi reformami strukturalnymi. W Japonii prosperity też trwała dłużej i proces szybkiego wzrostu był kontynuowany aż do początku lat 90., głównie wskutek sprzęgania się postępu technicznego z ekspansją eksportową. Także Hongkong i Singapur potrafiły dłużej utrzymać się na trajektorii szybkiego wzrostu, przede wszystkim dzięki szerokiemu otwarciu na zewnętrzne kontakty gospodarcze.

Obecnie dochody 20 tysięcy i więcej dolarów według PSN na mieszkańca osiąga wiele krajów. Nie licząc terytoriów zależnych, jest ich około pięćdziesięciu, w tym Polska, a także kilka innych posocjalistycznych gospodarek – Czechy, Estonia, Słowacja, Słowenia; Węgry ocierają się o ten próg. Informacja, że powyżej takiego pułapu PKB rosnać może o niewiele ponad 2 procent, być może byłaby dobrą wieścią dla polityków niepotrafiących osiągnąć więcej, ale czy tak zaiste jest? Czy tak być musi? Bynajmniej. Dowodzą tego zarówno doświadczenia krajów wielkich – USA, Japonii i Wielkiej Brytanii – jak i nieodosobnione przypadki małych i średnich gospodarek. Ale nie wszędzie działo się to samo. W każdym z nich polityka gospodarcza uruchamiała dodatkowe czynniki wzrostu produkcji, przyczyniając się do zwiększania skłonności do oszczędzania i wysokiej akumulacji kapitału oraz do poprawy alokacyjnej efektywności inwestycji. Korzystne specyficzne okoliczności i szczęście mogą sprzyjać, ale decydują strategia i polityka.

Dlaczego przy dochodzie narodowym rzędu 17–20 tysięcy dolarów gospodarczy impet miałyby siadać? Jakie mechanizmy mogą powodować, że z wcześniejszej średniej dynamiki ulecieć miałyby aż dwa punkty procentowe? To bardzo dużo; dla wielu krajów implikowałoby to spadek wcześniejszego

tempa wzrostu nawet o połowę. Co ważne, psychologia społeczna podpowiada, że roczny wzrost dochodu w wysokości do 2 procent nie dociera do świadomości, o ile nie towarzyszą mu korzystne i odczuwalne zmiany strukturalne. Tak przynajmniej jest w krajach, których dochód nie kwalifikuje ich jeszcze do społeczeństw zamożnych.

Trzy główne mechanizmy wywołujące spadek tempa wzrostu produkcji to zmiany struktury gospodarki w przekroju wieś–miasto, wygasanie dobroczynnych skutków importu technologii oraz słabnięcie dopływu taniej i wykwalifikowanej siły roboczej z zagranicy.

Na niższym szczeblu rozwoju istotnym impulsem wzrostu wydajności pracy jest wartki strumień przepływu siły roboczej z rolnictwa do przemysłu, a współcześnie także do sektora nowoczesnych usług. Szybki wzrost gospodarczy kiedyś odnotowywany w centralnie planowanych gospodarkach socjalistycznych i niektórych krajach „Trzeciego Świata” w zasadniczym stopniu brał się właśnie z szybkiej industrializacji i towarzyszącej jej urbanizacji. Gdy na Ukrainie chłop zostawał hutnikiem, zwiększało się tempo wzrostu. Gdy w Bangladeszu wiejska dziewczyna zostaje tkaczką, przyspiesza wzrost. Po osiągnięciu pewnego stopnia nasycenia proces ten słabnie i w końcu zupełnie się zatrzymuje. W takich krajach jak Polska albo Korea Południowa już to się stało, natomiast w takich jak Brazylia albo Pakistan trwa nadal. I już z tej chociażby przyczyny w tej drugiej parze gospodarek, i w im podobnych, należy oczekiwać szybszego wzrostu niż w tej pierwszej.

Drugi mechanizm to słabnący efekt pro wzrostowego pozyskiwania technologii z zagranicy. Jak powiadają, nie trzeba wymyślać koła, skoro ktoś już je zrobił przedtem. Wystarczy podpatrzeć, nauczyć się, sprowadzić, zastosować. Współcześnie nie jest to już koło, lecz przeróżne gałęzie przemysłu maszynowego oraz elektronika, ucyfrowienie, nanotechnologia, telekomunikacja, biotechnologia i wiele innych nowoczesnych dziedzin wytwórczości. Im wyższy poziom osiągną gospodarki, tym relatywnie mniejszy jest efekt absorpcji technologii z zewnątrz. Innymi słowy, jeśli kraje A i B mają taki sam poziom zaawansowania sieci i jednakową strukturę gospodarki realnej, to nie mają na czym skorzystać, importując technologię jeden od drugiego. Gdy zaś kraj C pozostaje w tyle, to transfer tej technologii może pchnąć jego tempo wzrostu w górę, przy czym czynnik ten będzie działał tylko do chwili wyrównania się standardów. Gdy kraj C osiągnie poziom A i B, to jego możliwości wzrostu będą takie same, bo zniknie dodatkowy czynnik wcześniej przyspieszający wzrost. Jak działa ten mechanizm, widać wyraźnie w krajach do niedawna szybko się rozwijających, które dzięki temu zamknęły lukę technologiczną. Ale skutek tego zamknięcia zamknęły też jeden z kanałów przyspieszonego wzrostu. W Europie można to już dostrzec na przykładzie porównania Słowenii i Włoch, ale długo jeszcze nie na przykładzie Estonii i Finlandii. W Azji widać to na przykładzie porównania Tajwanu i Singapuru, ale długo jeszcze nie na przykładzie Chin i Japonii.

Trzeci czynnik to wygasanie dopływu relatywnie taniej, wykwalifikowanej siły roboczej z innych, jeszcze mniej rozwiniętych krajów. Przy dużych międzynarodowych rozpiętościach dochodowych wykwalifikowani pracownicy chętnie emigrują do krajów, w których mogą zarobić więcej. Ułatwia to przyspieszony wzrost, ale tylko do chwili, gdy kraje na dorobku osiągają określony poziom dochodu. Ten mechanizm działa w przekroju międzynarodowym podobnie jak przepływy ze wsi do miasta w obrębie gospodarek narodowych.

Chyba pojawia się i czwarty mechanizm spowalniania wzrostu w krajach już niebiednych. Otóż im jest ich więcej, a zwłaszcza im więcej jest na świecie ludzi cieszących się coraz to wyższymi dochodami, coraz trudniej jest je zwiększać ze względu na jeszcze szybsze niż wzrost ich zamożności drożenie materiałów i surowców do produkcji. Pojawia się fenomen malejącej krańcowej stopy wzrostu, paradoksalnie bowiem teraz już nie stać wzbogaconych gospodarek na coraz to więcej i więcej drożących materiałów i surowców. Gdy relatywnie mało ludzi wchodziło na górkę z napisem „20 tysięcy”, dawało się docierać tam w miarę szybko. Gdy coraz ich więcej pnie się na górę z napisem „40 tysięcy”, idzie im nieco wolniej. Gdy kiedyś jeszcze więcej pocznie się wspinać na wierzchołek z napisem „60 tysięcy”, przychodzić to będzie z ogromnym trudem. A co jeszcze wyżej, to już wyłącznie dla nielicznych świetnie przygotowanych alpinistów i himalaistów. Nie każdy potrafi wchodzić na szczyty.