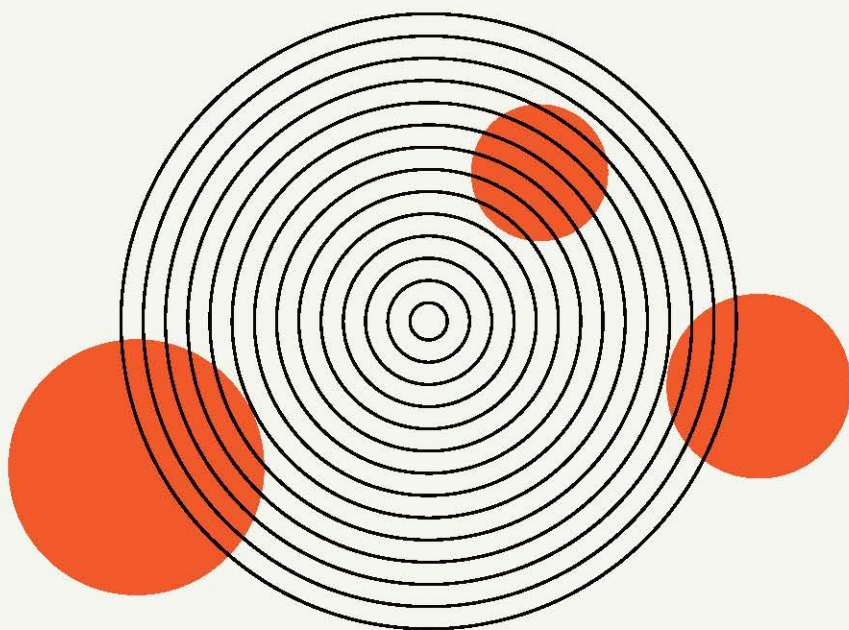

Państwo wobec grup dominujących w gospodarce

**Perspektywa instytucjonalnej
ekonomii politycznej**



l.l

Anna Ząbkowicz

Państwo wobec

grup dominujących

w gospodarce



WYDAWNICTWO
UNIWERSYTETU
ŁÓDZKIEGO

Państwo wobec grup dominujących w gospodarce

**Perspektywa instytucjonalnej
ekonomii politycznej**

Anna Ząbkowicz (ORCID: 0000-0003-1977-0884) – Uniwersytet Łódzki
Wydział Ekonomiczno-Socjologiczny, Instytut Ekonomii
Katedra Ekonomii Instytucjonalnej i Mikroekonomii
90-214 Łódź, ul. Rewolucji 1905 nr 41/43

RECENZENCI

Maciej Miszewski, Jerzy Wilkin

REDAKTOR INICJUJĄCY

Beata Koźniewska

REDAKTOR WYDAWNICTWA UŁ

Katarzyna Gorzkowska

SKŁAD I ŁAMANIE

AGENT PR

KOREKTA TECHNICZNA

Anna Jakubczyk

PROJEKT OKŁADKI

Polkadot Studio Graficzne

Aleksandra Woźniak, Hanna Niemierowicz

© Copyright by Anna Ząbkowicz, Łódź 2023

© Copyright for this edition by Uniwersytet Łódzki, Łódź 2023

<https://doi.org/10.18778/8331-059-6>

Wydane przez Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego

Wydanie I. W.10809.22.0.M

Ark. wyd. 23,2; ark. druk. 23,25

ISBN 978-83-8331-059-6

e-ISBN 978-83-8331-060-2

*Jurkowi, mojemu mężowi
za jego miłość i wsparcie przez wszystkie te lata*

Spis treści

Podziękowania	11
Wprowadzenie	13
Rozdział 1	
Potencjał i ograniczenia wyjaśniania naukowego w ekonomii	23
1.1. Teoria ekonomii i wiedza o gospodarce	23
1.1.1. Modelowanie gospodarki	24
1.1.2. Zdolność ekonomistów do objaśniania problemów w głównym nurcie ekonomii	31
1.1.2.1. Przydatność modeli ekonometrycznych	32
1.1.2.2. Empiryczna sprawdzalność teorii	36
1.1.3. Logika i intuicja w poznawaniu gospodarki	39
1.2. Ekonomiczne teorie rynku a ekonomia kapitalizmu	48
1.2.1. Dziedzina studiów i przedmiot badania	48
1.2.2. Gospodarka rynkowa a kapitalizm	55
1.2.2.1. Domeny koordynacji: rynek i instytucje społeczne poza rynkiem	55
1.2.2.2. Kapitalizm jako dominująca forma zarobkowania	62
1.2.3. Atrybuty kapitalizmu, czyli to, co wspólne mimo różnorodności	70
1.2.4. Instytucjonalistyczne próby ujęcia fenomenu kapitalizmu	80
1.2.4.1. Veblenowski system wartości kultury	82
1.2.4.2. Strukturalne cechy systemów – perspektywa instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu (<i>Varieties of Capitalism</i>)	85
1.2.4.3. Stosunki społeczne, instytucjonalizacja procesu gospodarczego i historyczny kontekst	94
1.3. Podsumowanie: instytucjonalna analiza w ekonomii politycznej	105
Rozdział 2	
Kapitalizm i kolektywny przedsiębiorca	111
2.1. Kwestia kolektywnej przedsiębiorczości	111
2.1.1. Wprowadzenie	111
2.1.2. Grupy dominujące w gospodarce	119
2.1.2.1. Rozwój kolektywnej przedsiębiorczości i wielopodmiotowych organizacji gospodarczych	119

2.1.2.2. Dominacja „kolektywnych przedsiębiorców”	125
2.1.2.3. Zgrupowania firm i kapitalizm	133
2.1.3. Teoria i zachowania zbiorowe	138
2.1.3.1. Dwie koncepcje analityczne: indywidualizm i holizm	139
2.1.3.2. Indywidualistyczny instytucjonalizm racjonalnego wyboru i zachowania zbiorowe	147
2.1.3.3. Podsumowanie	158
2.2. Organizacja gospodarcza, siła ekonomiczna i władza strukturalna	161
2.2.1. „Człowiek ekonomiczny” i „człowiek organizacji”	163
2.2.2. Ekonomia instytucjonalna i fenomen korporacji	167
2.2.2.1. Firma, jej otoczenie i koszty transakcyjne	167
2.2.2.2. Korporacyjna biurokracja i władza ekonomiczna	175
2.3. Zamiast podsumowania: kapitalizm z perspektywy koordynacji aktywności firm	184
 Rozdział 3	
Państwo i interesy	197
3.1. Wprowadzenie	197
3.2. Państwo i dobro wspólne – spór o podstawowe wartości	207
3.2.1. Państwo jako zagrożenie aksjologicznych podstaw kapitalizmu	209
3.2.2. Państwo i ochrona społeczeństwa przed wyobcowaniem	218
3.3. Zinstytucjonalizowany proces polityki publicznej – dobro wspólne i kwestia rzecznictwa interesów	225
3.3.1. Instytucje w strefie publicznego wyboru	226
3.3.2. Instytucjonalizacja i internacjonalizacja rzecznictwa interesów	232
3.3.3. Kwestia intelektualnej legitymizacji dostępu	244
3.3.3.1. Konserwatywno-liberalne teorie grup partykularnych interesów	244
3.3.3.2. Teoretyczne analizy lobbingu w strukturach demokratycznego państwa socjalnego	250
3.3.3.3. Badania lobbingu w strukturach Unii Europejskiej	256
3.4. Podsumowanie	261
 Rozdział 4	
Transformacja państwa i jego pozycji	267
4.1. Wprowadzenie	267
4.2. Przemiany współczesnego państwa – okoliczności i charakter zmian w zarysie	271
4.2.1. Demokracja, publiczne systemy zabezpieczeń społecznych oraz instytucjonalizacja zbiorowych negocjacji (demokratyczne państwo socjalne)	271
4.2.2. Technokratyzacja, finansjeryzacja sfery socjalnej, schyłek dialogu społecznego (państwo długu)	277
4.3. Zmiana pozycji w trójczłonowym układzie władzy	290
4.4. Kwestia legitymizacji władzy i zasobów w dyspozycji państwa	303
4.5. Podsumowanie	310

Rozdział 5	
Transgraniczny kapitał bez władzy państwowej	317
5.1. Wprowadzenie	317
5.2. Rozproszenie władzy państwowej	320
5.2.1. Równoległa władza wielopodmiotowych prywatnych organizacji	320
5.2.2. Rządy i wielostronne międzyrządowe organizacje	328
5.3. Czy państwo przestaje być kapitałowi potrzebne?	333
5.4. Osłabienie pozycji państwa względem grup dominujących może być przejściowe	339
Zakończenie i wnioski	345
Bibliografia	349

Podziękowania

Wyrażam wdzięczność za wnikliwe uwagi Recenzentom tej książki: profesorom Maciejowi Miszewskiemu i Jerzemu Wilkinowi, a także członkom Forum Myśli Instytucjonalnej – Sławomirowi Czechowi, Maciejowi Kasnerowi i Michałowi Pietrzakowi. Ich zaangażowanie dowodzi, że książka w swej istocie to zjawisko społeczne.

Wprowadzenie

1. O napisaniu tej książki zdecydowała potrzeba prezentacji nieco zapomnianej, choć bogatej tradycji myślenia o społeczeństwie oraz przeświadczenie, że pomaga ona wyjaśnić współczesną gospodarkę. Dorobek autorów cenionych wspólnie przez adeptów różnych dziedzin nauk społecznych (przede wszystkim ekonomii i socjologii) oraz humanistycznych (historii i filozofii) otwiera perspektywę, która może być fascynująca dla współczesnego ekonomisty. Zarazem oferuje oderwanie od dominującej w ekonomii perspektywy wąsko racjonalizującego liberalizmu gospodarczego, co może być samo w sobie orzeźwiające.

Gospodarowanie jest niezaprzeczalnie podstawą funkcjonowania człowieka w świecie materialnym i społeczeństwie. Myśl ekonomiczna, a raczej szerzej – nauka o społeczeństwie pomaga obserwować gospodarkę, oferując różne podejścia, konstrukty, narzędzia służące jej wyjaśnianiu. Materialny postęp społeczności ludzkiej okazał się możliwy dzięki rynkowej koordynacji wyspecjalizowanych funkcji ekonomicznych oraz konkurencji między producentami. Na bazie tych podstawowych obserwacji rozwinęła się ekonomia. Jak dotąd nie wynaleziono instytucji, która lepiej niż rynek koordynowałaby złożoną działalność ludzi i dynamizowała gospodarkę. Jednak ortodoksyjne teorie ekonomiczne przyczyniają się do wypaczenia obrazu i zaciemnienia niektórych istotnych elementów rzeczywistości. Częściowo jest to uzasadnione względami metodologicznymi, ale od dawna budzi obawy wnikliwych umysłów, że taka konwencja nie sprzyja zrozumieniu ram koordynujących aktywność gospodarczą ludzi.

Istnieje bogaty dorobek myśli ekonomicznej wskazujący na nierynkowe filary gospodarki, które także są nieodzowne dla gospodarowania. Obecnie dominująca analiza ekonomiczna nazbyt chętnie zakłada, że rynek jest tym samym, co system ekonomiczny. Dorobek naukowy liberalnej ekonomii podkreśla rolę formalnoprawnej wolności wszystkich klas podmiotów gospodarczych do negocjowania i konkurowania. Inaczej mówiąc, szanse są (a raczej: powinny być) równe. Na konkurencyjnym rynku uzgadniają się *ceny*, które pełnią rolę podstawowych sygnałów i nośników

informacji, dzięki którym dochodzi do spontanicznej i bezosobowej integracji zdecentralizowanej działalności gospodarczej. Realne gospodarki rzeczywiście zawierają mechanizmy oparte na tym modelu, który jednak nie daje obrazu całości. Dlatego zamiast mówić o „gospodarce rynkowej” nierzadko obdarza się gospodarkę mianem „kapitalistycznej” z uwagi na centralną rolę własności i kontroli kapitału. Właściciele i dysponenti kapitału stanowią klasę, która ma *władzę* zatrudniania siły roboczej na określonych przez siebie warunkach. Jest ona egzekwowana w *instytucji*, jaką jest przedsiębiorstwo, a istotą tego układu jest nierówność pozycji przetargowej.

Dla orędowników systemu rynkowego wymiana rynkowa jest funkcjonalnym i sprawiedliwym mechanizmem alokacji zasobów i dystrybucji dochodu. Rynek to mechanizm, za pomocą którego prywatny zysk uzgadnia się z użytecznością publiczną, na co wskazywał już Adam Smith w *Bogactwie narodów*. Wybory dokonują się na podstawie racjonalnego rachunku ekonomicznego. Mechanizm rynkowy, zgodnie z twierdzeniami ekonomii klasycznej i neoklasycznej, prowadzi także do właściwego wynagrodzenia czynników zaangażowanych w produkcję i wymianę. Natomiast z perspektywy badaczy kapitalistycznego społeczeństwa, wśród których obok Karola Marksa na poczesnym miejscu sytuuje się m.in. Max Weber, rynek jest miejscem „walki człowieka z człowiekiem”. System ekonomiczny napędzany jest nie tyle użytecznością, ile zyskiem, a czerpanie prywatnych korzyści może naruszyć dobrobyt społeczny (Ingham 2011, s. 324). „Aktywność zarobkowa” rodzi konflikty między konkurentami, a rywalizacja nader często prowadzi do koncentracji majątku i wpływu oraz przeradza się w monopol lub oligopol. Wynika z niej stan podporządkowania, a mianowicie dominacja wielkich zgrupowań lub sieci przedsiębiorstw nad ich dostawcami i konsumentami. W rezultacie konkurencja między producentami, inaczej niż w założycielskiej wizji Adama Smitha, rozgrywa się nie tyle o konsumenta, ile o dominację.

Wydaje się, że tym, co naprawdę dzieli ekonomię jest wiara w konkurencyjny rynek bądź uznanie, że jest on niezdolny do samoregulacji. Liberalni ekonomiści za przesłankę przyjmują wolną konkurencję między przedsiębiorstwami. Według badaczy kapitalizmu spektakularną właściwością tego ustroju jest dominacja grup przedsiębiorstw. Konkurencja monopolistyczna i nieefektywność monopolu są tylko jednym z przykładów na to, że bez interwencji „trzeciej strony” instytucja rynku może ulec samozniszczeniu. Z tej niewiary w moc ekonomicznej konkurencji wynika rola państwa.

Zasadniczo przyjmuje się, że wszelkie formy wymiany rynkowej zakładają z góry istnienie pewnej władzy – zazwyczaj państwowej, która

skutecznie powstrzymuje prywatną przemoc, chroni prywatną własność i zapewnia system monetarny, ale nie tylko. Rolą państwa jest zatem ochrona gospodarki rynkowej i konkurencji. Perspektywa myśli społecznej, do której odwołuję się w tej książce, sięga jednak daleko poza granice wytyczone państwu przez przeważające (zwłaszcza na uczelniach) ujęcie ekonomii. Państwo nie tylko powinno chronić rynek przed nim samym i przejawami jego zawodności (*market failures*), lecz jego misją jest także chronienie społecznego kontekstu, w którym gospodarka rynkowa się rozwija. Pogoń za zyskiem okazuje się bowiem obracać w przeciwieństwo idei konkurencji wolnych podmiotów, co może zniszczyć strukturę społeczną, reguły, normy i konwencje, w których ich gospodarcza aktywność jest zakorzeniona. Interwencja państwa bywa postrzegana jako siła przeciwdziałająca tym niszczycielskim tendencjom.

Intelektualne zasoby myślenia o gospodarce w kontekście stosunków społecznych – dla odróżnienia od ortodoksyjnej ekonomii – będę w tej książce nazywać umownie ekonomią kapitalizmu. Chociaż te autentycznie inne próby zrozumienia, jak funkcjonuje gospodarka (np. Marksa, Kaleckiego), odbiegają daleko od klasycznej myśli Adama Smitha, nie znaczy to, że nie są ekonomią. Użycie tego określenia dla takich przypadków usprawiedliwia fakt, iż przedmiotem tych teorii jest gospodarowanie.

2. Aby rozumieć gospodarkę, trzeba badać stosunki społeczne. Relacje między różnymi ludzkimi grupami są zaś nieodłącznie związane z podporządkowaniem, panowaniem i władzą. Nie trzeba dodawać, że jest to podejście różne od powszechnie nauczanej ekonomii. Ortodoksyjna ekonomia bada bezosobowy mechanizm rynku w przyjętych ramach, a nie stosunki społeczne. Rynkową koordynację oraz konkurencję między producentami pojmuje się w niej raczej jako mechanizm, a nie umowy między ludźmi. Podejście „akademickie” redukuje gospodarowanie do indywidualnych decyzji, skłaniając się bardziej ku psychologii aniżeli naukom o społeczeństwie. To indywidualny racjonalny wybór sprawia, że gospodarka funkcjonuje. Paradoksalnie, w głównym nurcie ekonomii, choć przywiązany do własności jako podstawowej instytucji rynku, ignoruje się zagadnienia władzy płynącej z posiadania. Z analitycznej perspektywy wyłącza się też kwestie podziału wytworzonego dochodu.

Niektóre nurty myśli o stosunkach społecznych koncentrują się na ich transakcyjnym aspekcie. Ład społeczny to koordynacja działań jednostek za pomocą szeroko pojętych transakcji czy interakcji społecznych, które cechuje konflikt albo wzajemność i harmonia. John Commons podkreślał ten sens przez pisownię „trans-action”. Jako przykłady mogą posłużyć tradycyjne kontrakty, prowadzące do wymiany towarów, a następnie umowy

na rynkach specyficznych towarów, takich jak praca i pieniądz oraz „produkty” finansowe, aż do porozumień zawieranych w ramach zespołów ludzkich. Dominującą formą integracji życia gospodarczego stała się wprawdzie wymiana rynkowa, jednak rynek nie jest wyłączną domeną transakcji w sensie Commonsa. Kapitalizm koordynują również „trans-akcje” w ramach hierarchii i wspólnoty. Rynki tworzą ceny, ale działają też ich zamienniki, tj. rodziny, firmy, gildie, folwarki, związki zawodowe, spółdzielnie, rząd itp.

Dla niektórych teoretyków równie ważny jest aspekt poznawczy więzi społecznych. Znaczenie mają wspólne style myślenia ściśle związane z podzielanymi wartościami. Zachowaniami ludzi i grup ludzkich kieruje niekiedy świadoma wiara w bezwarunkową samoistną wartość – etyczną, estetyczną, religijną lub jakąś inaczej interpretowaną; Max Weber nazywał takie sytuacje działaniem „wartościoworacjonalnym” (Weber 2002). Ważne dla funkcjonowania społeczeństwa są podzielane przekonania co do tego, co znaczy wolność osobista, sprawiedliwość, altruizm i inne wartości. To zapewnia spójność grupom ludzkim i funkcjonowanie społeczeństwa na danym terytorium. Gwoli lepszego wyjaśnienia posłużę się przeciwstawieniem zaczerpniętym z książki Mary Douglas. W zgodzie z instrumentalistyczną teorią wspólnoty można sobie wyobrazić wspólnotę, w której jedyną motywacją współpracujących ludzi jest korzyść prywatna, a dobro wspólnoty polega na tym, że jednostki osiągają cele indywidualne („celoworacjonalność” w języku Webera). W takiej wspólnocie relacje są nawiązywane z wyboru, a identyfikacja z grupą zależy od tego, „co mam” z członkostwa we wspólnocie. Istotą wspólnoty innego rodzaju może być samopoznanie. Członkowie wspólnoty odkrywają swoją tożsamość wraz z tym, co ich wiąże; liczy się związek w miejsce wyboru i to, „kim jestem”. Można powiedzieć, że wzajemna relacja polega na wspólnym sposobie rozumienia świata, a wartość stanowi wzajemne utwierdzanie się w nim, co ogranicza poczucie niepewności (Douglas 2012).

W tworzeniu więzi społecznych i ładu społecznego istotną rolę odgrywa zarazem aspekt transakcyjny i aspekt poznawczy. Ta „wartościoworacjonalna” część dorobku socjologii i antropologii przyjęła się na gruncie ekonomii w dużej mierze za sprawą myśli Karla Polanyiego, który posłużył się antropologiczną analizą i pojęciem rynku po to, aby podkreślić rolę innych form integracji społeczeństwa oraz konieczność ochrony sfery wartości społecznych przed naporem sfery transakcji. Polanyi wskazuje na walkę między samoregulującym się rynkiem i państwem jako najskuteczniejszą tarczą społeczeństwa. Pożądana jest dynamiczna równowaga między gospodarowaniem, rozumianym jako strumień

transakcji motywowanych korzyściami własnymi a wartościami ważnymi dla funkcjonowania wspólnoty.

Problem, podnoszony przez wybitnych orędowników takiej postawy badawczej, polega na tym, że sfera transakcji i dążenie do kumulacji kapitału góruje nad innym przejawami aktywności społecznej, staje się wyznacznikiem wolności i sprawiedliwości. Zagrożenie, o którym mowa, pochodzi z domeny firm, co nie znaczy, że od firmy w ogóle. Zdecydowanie należy rozdzielać tradycyjnie pojęte przedsiębiorstwo od wielopodmiotowych korporacji przemysłowo-handlowo-finansowych, o których będzie mowa. Te ostatnie, przy odpowiednim poziomie majątku i wpływu, osiągają pozycję dominującą przede wszystkim w tym sensie, że ich domena przenika sferę społecznych wartości, stylów myślenia i stylów życia. Rywalizacja i partykularny interes bierze górę nad koordynacją, kooperacją, dostosowaniem. Problem ten można ujmować tak ostro, jak tutaj, wskazując na zintegrowane, często transgraniczne ugrupowania firm występujące jako „korporacje” (jak to robi np. John K. Galbraith); można bardziej ogólnie i zarazem uogólniająco mówić o „światowym samoregulującym się rynku” (jak np. Karl Polanyi) lub o „Marktvolk” (jak Wolfgang Streeck). Chodzi o to, że w kapitalizmie funkcjonują instytucje, które sprzyjają osiągnięciu pozycji dominującej przez organizacje zaangażowane w transakcje zarobkowe, co stanowi ciągłe (choć fluktuujące) zagrożenie ładu społecznego; przejawia się ono w tym, że zawodzą i nikną instytucje zapewniające spójność społeczną.

Tak konstruowany ład tworzy układ instytucji, w którym „grupy dominujące”, aktywne po stronie transakcji, zostaną „oswojone” przez państwo, reprezentujące wartości istotne w danym czasie dla zachowania spójności społecznej. Ta książka stanowi próbę zrekonstruowania perspektywy alternatywnej. Z zarysowanego obrazu z jednej strony wyłaniają się grupy walczące o dominację na rynku, z drugiej strony zaś – państwo dysponujące władzą, która pozwala na sankcjonowanie norm społecznych. Z jednej strony należy się liczyć z władzą ekonomiczną, wynikającą ze skoncentrowanej kontroli określonych obszarów rynku, stanowiącą zagrożenie dla wolnej konkurencji. Taką strukturalną siłą dysponują wielkie przedsiębiorstwa, a faktycznie – wielkie ugrupowania przedsiębiorstw, które stały się nośnikami i zarazem beneficjentami dominującego w danym okresie wzorca akumulacji zysków, czyli grupy dominujące w gospodarce. Z drugiej strony stoi autorytet władzy państwowej opartej na polityce i przemocy.

Tendencji, która wynika z samej istoty kapitalizmu, czyli władzy ekonomicznej, zdaniem większości myślicieli zdolna jest przeciwstawić się tylko władza publiczna. Państwo powinno regulować rozmiary i wpływy w domenie firm, ale czy jest w stanie? Teorie państwa (nie wyłączając

niektórych teorii liberalnych) niekiedy skłaniają do optymizmu w tej sprawie, ale także do krytycznej refleksji na ten temat. Praktyka natomiast dostarcza wielu przykładów porażek i powodów do krytyki sposobu wykorzystania władzy publicznej. Brak woli politycznej lub siły do egzekwowania tej woli uświadamia upadek takich wielkich projektów, jak poddanie rygorom tendencji do monopolizacji rynku Stanów Zjednoczonych czy poddanie ponadnarodowej kontroli transgranicznej aktywności największych banków na terenie Unii Europejskiej. Inercja w tym względzie oznacza zachowanie instytucji sprzyjających osiągnięciu pozycji dominującej. Sceptycyzm w kwestii, czy państwo narodowe może być rozwiązaniem w interesującym nas względzie, podtrzymuje przyspieszenie internacjonalizacji stosunków gospodarczych i politycznych pod koniec XX wieku. Współczesne między- i ponadnarodowe instytucje raczej ułatwiają niż powstrzymują postępy „światowego rynku” i negatywnych skutków tego zjawiska. Zarówno liberalizacja aktywności gospodarczej na terenie kraju, jak i międzyrządowe traktaty wiążące państwa w ramach organizacji międzynarodowych implikują stopniową utratę autonomii państwa w polityce gospodarczej.

Opisany stan rzeczy wcale nie oznacza jednak, iż stosunki między państwem i grupami dominującymi w gospodarce powinny zniknąć z agendy. W ostatnich dekadach XX wieku zostały one odsunięte na margines ekonomicznych debat. Tymczasem konglomeraty finansowe, czyli zgrupowania banków inwestycyjnych i banków uniwersalnych o międzynarodowym zasięgu osiągnęły takie rozmiary, że ich ryzykowne operacje wzbudziły zjawiska określane, ze względu na skalę, mianem „kryzysu globalnego 2007–2008”. Siła ekonomiczna głównych „winowajców” znalazła wyraz w powiedzeniu „too big to fail”, które – jak należy przypuszczać – weszło do obiegu również po to, aby uzasadnić wobec opinii publicznej i uprawomocnić w dyskursie ekonomicznym rozmiary tzw. pakietów ratunkowych, czyli pomocy, której udzieliło państwo grupom finansowym najbardziej uwikłanym w kryzys. Obok zmian technologicznych istotnym czynnikiem rozwoju kapitalizmu są dynamiczne, pełne napięcia i sprzeczności stosunki między państwem i tymi grupami „przedsiębiorstw”, które są dostatecznie silne, aby wywierać wpływ na reguły gry. Skłonność do koncentracji masy, bogactwa, siły ekonomicznej jest nieustannym wyzwaniem dla władzy państwa, ponieważ wypływa ona z istoty kapitalizmu oraz prowadzi do utrzymywania się i odradzania w innej formie tych instytucji, które tworzą zagrożenie dla spójności społecznej. Dlatego stosunki między państwem i grupami dominującymi w gospodarce powinny być nieustannie przedmiotem uwagi ekonomii politycznej kapitalizmu.

3. Czego Czytelnik może oczekiwać, biorąc do ręki tę książkę? Jest to propozycja podróży po tych obszarach myśli, których istnienia student ekonomii na ogół nie podejrzewa, a profesjonaliści ekonomii nie widzą w głównym nurcie swojej nauki – mimo iż dorobek ten ma wspaniałą tradycję, a w jego tworzeniu brali udział prominentni naukowcy o wielkich umysłach. Odwołania do XX-wiecznych myślicieli zaintrygowanych naturą kapitalizmu są konieczne, aby przypomnieć potężny i nieco zapomniany nurt myśli. Punkt wyjścia stanowią zatem „stare” teorie, które osadzają zjawiska ekonomiczne w znacznie szerszym niż gospodarka rynkowa kontekście społecznym, politycznym i historycznym, a na ich tle prezentowani są wybitni kontynuatorzy tego sposobu myślenia o gospodarowaniu, publikujący w XXI wieku. Powstanie książki poprzedziły wieloletnie studia, a w doborze materiału kierowałam się przesłanką, że kluczem do zrozumienia kolejnych konfiguracji kapitalizmu są stosunki między państwem i tymi grupami społecznymi, które nadają charakter owemu porządkowi społecznemu. Jest to azymut wyznaczający kierunek podróży analitycznej, który – jak można mieć nadzieję – uchroni Czytelnika przed zatonięciem w morzu teoretycznej myśli.

Monografia została napisana z perspektywy człowieka o ekonomicznych zainteresowaniach i wykształceniu ekonomicznym, choć ten drugi warunek nie jest konieczny. Główne zadanie tego studium to sprawdzenie, jakie odbicie w myśleniu o gospodarowaniu znajduje grupowa działalność, dominacja i jaka rola w tym kontekście przypada państwu. Znaczenie grup nacisku, potęga niektórych korporacji, władza państwa i częsta jej zawodność niewątpliwie dają się zaobserwować w rzeczywistości, tymczasem główny nurt teorii ekonomicznych zdaje się rozwijać jakby na przekór tym zjawiskom. Jakie nurty myśli społecznej spuszczaają zasłonę milczenia na te trzy wyznaczniki współczesnej gospodarki, a jakie oferują ich objaśnienie? Celem publikacji nie jest krytyka teoretycznych perspektyw ani aksjomatów, ani tym bardziej klasyfikacja poglądów zgodnie z przyjętym w historii myśli ekonomicznej podziałem na szkoły. Uwaga spoczywa na zagadnieniach o znaczeniu fundamentalnym. Warto zaznaczyć, że jest to studium myśli, co oznacza, iż nie zajmuję się raczej oceną współczesnego kapitalizmu ani też relacjonowaniem jego historii¹. Interesuje ją natomiast, na ile teoria objaśnia zagadnienia takie, jak sposoby integracji

1 W konsekwencji na uboczu pozostanie wiele fascynujących pytań, jak na przykład: dlaczego w krajach realnego socjalizmu zwyciężył kapitalizm lub dlaczego ekspansja kapitalizmu i jego dominacja nie okazała się „końcem historii”. Odsyłam do opisu realnego, współczesnego kapitalizmu w ciekawych książkach Geoffreya Inghama (2011), Vladislawa Dowbora (2019) i Władysława Szymańskiego (2004).

społeczeństwa oraz koordynacji aktywności gospodarczej, przedsiębiorczość i fenomen korporacji, działania zbiorowe, konflikty interesów i walkę o podział dochodu itd.

Badania polegały na studiowaniu dość rozległych obszarów myśli ekonomicznej i myśli o społeczeństwie. Są to studia na gruncie uznanego dorobku i choć materiał w zasadniczej masie jest nienowowy, wartością dodaną wydaje się samo ujęcie: cięcie w poprzek konwencjonalnych tematów ekonomii i bynajmniej nie po linii ustalonego podziału na poszczególne dyscypliny nauk o społeczeństwie. Motywację do tego ruchu pod prąd daje nadzieja, że takie wykorzystanie zdobytej wiedzy przyczyni się do zrozumienia realnych problemów świata. Celem rozważań jest synteza, która z konieczności musi zatrzymać się na dość ogólnym poziomie. Czytelnik, który poczuje się tym rozzarowany, powinien przynajmniej docenić podjęcie wysiłku niemającego nic wspólnego z aktualnym kierunkiem badań podejmowanych w ekonomii i innych dyscyplinach. Obecny sposób uprawiania nauki cechuje bowiem pogoń za nowinkami, do czego popychają kolejne reformy. „Nauka w okrucinach”, czyli prace, które zbyt często są przyczynkarskie, zamazuje kwestie podstawowe.

Prezentowana tutaj praca badawcza polega na stawianiu pytań i konfrontacji poglądów, dobranych według zagadnień – bez względu na datę i przynależność autora do określonej szkoły. W przeglądzie literatury chodziło o wykorzystanie uznanego dorobku tak, aby zrekonstruować różne podejścia do wybranych zagadnień i różne odpowiedzi. Przyznaję, że jedynie punktuje zagadnienia, które wydają się ważne dla całości dzieła, podejmując ryzyko, że ich omówienie w tej książce okaże się niedostateczne i odsyłając do właściwej literatury. Sensem takiego postępowania jest w moim przekonaniu zwrócenie uwagi na nieortodoksyjne (przynajmniej w ekonomii) kierunki myślenia i poglądy, co może stanowić zachętę do pogłębionych dalszych studiów.

W związku z powyższym strukturę książki tworzą następujące zagadnienia. Rozważania rozpoczynają się od wyjaśnienia w rozdziale pierwszym, dlaczego zdolność ekonomistów do objaśniania problemów w głównym nurcie teorii jest ograniczona i co oznacza reorientacja na ekonomię kapitalizmu. Rozdział drugi zawiera poszukiwania odpowiedzi w dorobku instytucjonalizmu, jak teorie ekonomiczne radzą sobie z fenomenem działań zbiorowych i w jakim sensie mówią o dominacji korporacji. Rozdział trzeci otwiera pytanie, jakie państwo przyczynia się do dobra wspólnego i co na ten temat ma do powiedzenia liberalna filozofia ekonomii. Kolejny fragment monografii służy wyjaśnieniu kwestii, czy polityka publiczna jest wyłączną domeną państwa i jak oceniać działalność grup interesów z uwagi na dobrobyt społeczny. Rozdział czwarty

natomiast zawiera rozważania dotyczące tego, jaki związek ma współczesna konfiguracja kapitalizmu z konstelacjami podstawowych interesów podmiotów gospodarczych i społeczeństwa, a także jak określić współczesne państwo. Pytanie o przyszłość zostało wyeksponowane w tytule ostatniego rozdziału książki: czy transgraniczny kapitał jest w stanie obejść się bez władzy państwowej? Jako przydatny dla studiowania tych zagadnień przyjąłam konstrukt instytucji, „odkryty” przez ekonomistów w XX wieku i wykorzystywany pospołu z innymi naukami społecznymi. Jeżeli trzeba by za pomocą jednego terminu określić dorobek, który dał podstawy do odpowiedzi na większość z przytoczonych pytań, to „instytucjonalna ekonomia polityczna” wydaje się najlepiej obejmować ten zasób wiedzy.

Na koniec zaproszenia do lektury wypadałoby wytłumaczyć, dlaczego wracam do terminu „kapitalizm”, skoro – jak zauważył John K. Galbraith już w połowie XX wieku – to pojęcie zdecydowanie stało się niemodne. Termin ów na dobre wszedł do słownika na początku XX wieku za sprawą dzieł Wernera Sombarta. Słowo „kapitał”, od którego termin pochodzi, pełniło funkcję antonimu socjalizmu w XIX-wiecznej myśli przeciwników ustroju². Jak stwierdził Galbraith z właściwą jego poglądom iskierką przekory, obecnie uznanym punktem odniesienia jest system rynkowy. To przesunięcie pomaga odrzucić złe skojarzenia, sięgające właścicieli kapitału i ich pełnomocników, wstecz do Marksa. W zamian mamy zachwycająco bezosobową kontrolę sił rynkowych. Z punktu widzenia tych, którym pieniądze dają władzę, trudno o lepszą zmianę terminologii, która zapewniłaby anonimowość (Galbraith 1973). Można się zgodzić, że standardowa ekonomia celowo redukuje ustrój, w którym żyjemy, do rynku. U podstaw takiego poglądu leży uznanie, że jej celem jest stworzenie teorii uniwersalnej, opartej na założeniu, iż rynek jest zjawiskiem ponadczasowym. Redukcjonizm jest ceną stworzenia modelu gospodarowania akceptowanego przez wielu ekonomistów. Mimo tych względnych zalet, nie jest to perspektywa obiecująca poznawczo. Ci ekonomiści, którzy nie identyfikują się z tak postawionym zadaniem, słowo „rynek” nierzadko zastępowali i zastępują słowem „kapitalizm”. Nie tylko w moim przekonaniu, ale zapewne także kilku innych autorów, nie sposób zrozumieć funkcjonowania gospodarki bez docenienia znaczenia siły ekonomicznej, wynikającej z posiadania i organizacji, ignorując pieniężną naturę kapitalizmu oraz władzę właścicieli i kontrolerów

2 Obiegowa opinia, że wynalazcą określenia „kapitalizm” był Karol Marks, niekoniecznie odpowiada prawdzie. Słowo *capitalisme* po raz pierwszy pojawiło się ponoć w pismach Louisa Blanca i Pierre’a-Josepha Proudhona, odpowiednio w roku 1849 i 1851 (Hodgson 2018, s. 9).

kapitału oraz nie dostrzegając kluczowego znaczenia, jakie dla utrzymania tych atrybutów gospodarowania ma władza państwa.

Ostatecznie odwołać się można do autorytetu Fernanda Braudela. W pewnym miejscu swojego studium historii gospodarczej, które stało się z czasem międzynarodową klasyką, słusznie zwraca on uwagę, że hasło „kapitalizm” wprowadza zamęt i że niektórzy są zdania, iż jest „niejasne, nienaukowe i całkiem dowolnie stosowane – zwłaszcza, że jest to słowo, którego nie sposób użyć w odniesieniu do czasów sprzed epoki industrialnej bez popełnienia karygodnego anachronizmu”. Po czym Braudel stwierdza po prostu: „Mnie jednak, mimo iż długo próbowałem, nie udało się pozbyć natręta. Uznałem, że jednocześnie odrzucenie i słowa, i dyskusji, którą pociąga ono za sobą, a która w sposób istotny dotyczy dnia dzisiejszego, nie byłoby rzeczą korzystną” (Braudel 2019, s. 202). Zdanie, wyrażone przez naukowca tej miary, wydaje się dostatecznie mocną rekomendacją, aby prowadzić analizy z wykorzystaniem tego konceptu – odrzuciwszy negatywne konotacje. Oznaką „naukowości” jest rozważa i beznamiętność (choć, przyznaję od razu – naukowiec nie jest bezstronny). Wprawdzie określenie to było używane przez krytyków systemu częściej niż przez jego obrońców, niemniej w tej publikacji będzie stosowane w sensie możliwie neutralnym ideologicznie.

Kapitalizm powinien stać się na powrót głównym tematem nauki o społeczeństwie. Do tego w każdym razie przekonuje dorobek autorów cenionych wspólnie przez adeptów różnych dziedzin nauk społecznych, historii oraz filozofii i wykorzystany w tej monografii³.

3 W opinii Andrzeja Wojtyny, jednego z najbardziej poważanych w Polsce badaczy współczesnej myśli ekonomicznej, analizy ekonomiczne będą rozwijać się na dwóch poziomach. Na poziomie uwarunkowań stabilności makroekonomicznej i finansowej należy spodziewać się nadal dominacji podejścia modelowego („ale przy relatywnie większym realizmie założeń i unikaniu nadmiernej formalizacji”). Drugi poziom badań odnosi się do „głębszych przyczyn wzrostu długookresowego i rozwoju oraz ewolucji kapitalizmu jako systemu gospodarczo-społeczno-politycznego” (Wojtyna 2019). W związku z tym „ekonomię powinno cechować coraz większe otwarcie na inne nauki społeczne i tym samym większy pluralizm metodologiczny”.

Rozdział 1

Potencjał i ograniczenia wyjaśniania naukowego w ekonomii

1.1. Teoria ekonomii i wiedza o gospodarce¹

Czy człowiek wykształcony w dziedzinie ekonomii zna rozwiązania problemów istotnych dla materialnego bytu ludzi? Czy umie przedstawić biznesplan? Czy wie, jak zarabiać pieniądze na giełdzie? Czy jest w stanie przygotować pragmatyczny program gospodarczy, to znaczy taki, który będzie miał szanse na wdrożenie i osiągnięcie celu? Co za pytania! Przecież to ekonomiści wiodą prym w nauczaniu zarządzania firmą, komentują na co dzień w mediach zmiany na rynkach kapitałowych i w sferze pieniądza, to oni doradzają rządowi w sprawach polityki gospodarczej, a nawet wchodzi w skład rządów. Tym niemniej spotyka się opinie profesorów ekonomii na najbardziej eksponowanych stanowiskach rządowych, z których wynika, że ich głęboka wiedza z zakresu ekonomii okazała się niewystarczająca. Profesor Marek Belka, późniejszy premier i prezes NBP, będąc członkiem rady nadzorczej BIG-u, wyznał w wywiadzie dla „Gazety Wyborczej” w numerze z 18 lutego 2000 roku, że doświadczenie takie zmusza niekiedy do porzucenia myślenia w kategoriach modeli teoretycznych.

W niniejszym rozdziale postaram się wykazać, że uprawianie ekonomii, które abstrahuje od doświadczenia, ma ograniczone zastosowanie do rozwiązywania problemów gospodarki. Większość podręczników

1 Ten podrozdział stanowi nową całość, chociaż zawiera poprawione obszernie fragmenty moich dwóch artykułów (Ząbkowicz 2008, s. 293–326; 2009, s. 206–228).

dla studentów zawiera zastosowania ekonomii, a przede wszystkim – jak mówią niektórzy – „rozwodnioną makroekonomię”². Tymczasem, aby rozumieć lub stosunkowo skutecznie odpowiadać na wyzwania pojawiające się co krok w realnej gospodarce, trzeba wyjść poza granice akademickiego, głównego nurtu, czyli ekonomii wykładanej w cyklu kształcenia na poziomie wyższym. Student, który zaliczył mikroekonomię i makroekonomię na poziomie podstawowym, nie wydaje się do tego dostatecznie przygotowany.

1.1.1. Modelowanie gospodarki

Akademicka ekonomia, jak każda abstrakcyjna nauka, deformuje obraz rzeczywistości. Student, który chce zostać znawcą gospodarki, na pierwszych wykładach mikroekonomii zdaje sobie sprawę, że owe abstrakcyjne rozważania nie przystają do jego wyobrażeń i oczekiwań. Powodem jego zmieszania jest metoda poznania, którą ekonomiści przejęli od nauk ścisłych i którą kultywują w ośrodkach akademickich. Zgodnie z pomysłem wywodzącym się od Davida Ricardo, zajmowano się nie tyle rzeczywistością gospodarczą, ile modelowaniem gospodarki. Studenci ekonomii uczą się zatem o modelu wolnej konkurencji, modelach wzrostu, modelach wymiany zagranicznej, modelach cykli koniunkturalnych. Nie są to opisy rzeczywiście istniejących systemów, lecz typy idealne, konstrukcje teoretyczne oparte na kilku tylko czynnikach. Sens takiego podejścia w nauce tłumaczy orędownik liberalnej ekonomii, Witold Gadomski, następująco:

Współczesny fizyk powie, że nauka bynajmniej nie odpowiada na pytanie, jaki „jest” wszechświat, lecz jedynie proponuje pewne modele pozwalające wyjaśnić (i przewidzieć) określoną liczbę zjawisk. Takich modeli może być wiele, a każdy jest tylko pewną hipotezą. Wokół tych hipotez mogą toczyć się spory – przy czym kryterium w owych sporach nie jest bynajmniej „prawda”, lecz użyteczność danego modelu (Gadomski 2005).

Teoria ze swej natury polega na okrawaniu rzeczywistości i tworzeniu nowego „świata” za pomocą wiodących konceptów. Aby przeniknąć

2 Przykładowo, zagadnienia makroekonomiczne są tematem połowy rozdziałów (od rozdziału pierwszego do ósmego) w popularnym podręczniku pod redakcją H. Ćwiklińskiego *Polityka gospodarcza* (2004), a także połowy najbardziej renomowanego podręcznika autorstwa Nicolla Acocelliego (2002) (część pierwsza, piąta, szósta i w większości druga).

gmatawaniem ludzkich decyzji i zachowań, ekonomiści przyjmują, że ludźmi powoduje przede wszystkim materialna korzyść, która realizuje się na rynku. Jest to oczywiste zawężenie ludzkiego działania do tej części, która dotyczy kupna, sprzedaży, produkcji i konsumpcji. Jednak, jak pisze Kenneth E. Boulding:

zasady, które odkrywane są w jasnej, ilościowej formie na rynku, mogą być stosowane do zrozumienia pozornie powiązanych zjawisk w biologii, sztuce, religii, moralności, polityce. [...] Nie oznacza to oczywiście, że zasady ekonomiczne są wystarczające do zrozumienia złożonego świata rzeczywistego, sądzę jednak, że stanowią one instrument niezbędny w wyposażeniu badacza (Boulding 1985a, s. 34).

Pierwszy model rynku przedstawił Adam Smith, prezentując w *Bo-gactwie narodów* rozumowanie, którego centralne pojęcie stanowiły ceny. Według Smitha w systemie gospodarczym opartym na własności prywatnej i konkurencji producenci kierują się motywem zysku, a ich działania sprawiają, że system zmierza do równowagi popytu i podaży w perspektywie krótkookresowej, zaś w długim okresie dochodzi do dostosowań struktury podaży do struktury zapotrzebowania konsumentów. Tym, co sprawiło, że ekonomia wyodrębniła się jako nauka, jest obserwacja Adama Smitha o swobodzie jednostkowych decyzji, która sprawia, że „niewidzialna ręka” popycha gospodarujące jednostki ku dobru wspólnemu. Odwołując się do tej założycielskiej teorii, ekonomiści uczynili z wolności gospodarczej, konkurencji i rynku główne konstrukty myśli ekonomicznej.

Dążenia do uściślenia analizy ekonomicznej i zbliżenia teoretyczno-metodologicznego statusu ekonomii do nauk przyrodniczych sprawiły, że w ostatnich dziesięcioleciach XIX wieku koncepcje rynku i równowagi gospodarczej zostały sformalizowane. Stało się tak w dużej mierze dzięki Marshallowskiej syntezie koncepcji ekonomistów klasycznych (Adama Smitha, Davida Ricardo, Johna S. Milla i innych) z jednej strony i dorobku tzw. szkoły marginalistów – z drugiej. Wykorzystanie nowych operacyjnych pojęć i matematycznych narzędzi do tego, aby wzbogacić klasyczną analizę czynników rozwoju gospodarczego tłumaczy, dlaczego Alfred Marshall, Leon Walras, a później także inni ekonomiści rozwijający analizy w tym nurcie zyskali przydomek „neoklasyków”³. Bliskożnaczność terminów

3 Paradoksalnie, określenie to pochodzi od zajadłego i skutecznego przeciwnika takiego uprawiania ekonomii, czołowego przedstawiciela instytucjonalizmu – Thorsteina Veblena.

wydaje się jednak dość zwodnicza. W tym pierwszym przypadku termin odnosi się do klasycznego *politycznego* liberalizmu z XVII i XVIII wieku, kojarzonego m.in. z nazwiskiem Adama Smitha, w tym drugim – termin firmuje *ekonomiczny* (utylitarystyczny) liberalizm XIX-wieczny. To pierwszy sygnał, że liberalna ekonomia lub – jak ją tutaj nazywam – ekonomiczna teoria rynku nie jest bynajmniej jednorodna. Neoklasyczne ujęcie rynku stało się tak popularne, że zaczęło rzutować na interpretacje oryginalnych idei Smitha, co w efekcie prowadziło do oderwania analizy od społecznego i historycznego podłoża. W rezultacie neoklasycznego przełomu na rzecz formalizacji rozwój głównego nurtu teorii ekonomicznych przybrał kierunek, który nie pozostaje w zgodzie z ideami Adama Smitha (Godłów-Legiędź 2010, s. 19–21).

Neoklasyczna teoria⁴ zakłada, że spełnione są warunki niezbędne do tego, aby rynki funkcjonowały i skupia się na tym, jak system cenowy i dana technologia dokonuje alokacji zasobów w gospodarce. Zarówno w mikroekonomii, jak i makroekonomii bada się zależności między produkcją, zatrudnieniem i cenami, tyle że w tej drugiej rozpatruje się je w ramach całej gospodarki, analizując wzajemne powiązania między agregatami ekonomicznymi i rezygnując z punktu widzenia indywidualnych podmiotów i rynków (Acocella 2002, s. 152). Teoria nie ma nic do powiedzenia na temat tego, jak rynki funkcjonują i jak ewoluują (North 1997, s. 5–6) – jest na to zbyt abstrakcyjna. Według wybitnego ekonomisty, Ronalda Coase’a, w „świecie” ekonomii mamy konsumentów bez cech jednostek ludzkich, firmy bez struktur organizacyjnych, a nawet wymianę bez rynków. Za swoje główne zadanie ekonomiści uznali rozwinięcie i sformalizowanie idei, że regulacja gospodarki nie jest potrzebna, ponieważ koordynacja dokonuje się poprzez system cen. Analizę rzeczywistych warunków podejmowania decyzji zastąpiło abstrakcyjne założenie o człowieku jako istocie racjonalnej i doskonale poinformowanej. W sumie ekonomiści przyjmują, że przedsiębiorstwa i rynki istnieją, jednak nie badają, jak one rzeczywiście funkcjonują (Godłów-Legiędź 2020, s. 59). Króluje nie rynek, lecz *pojęcie* ekonomicznej racjonalności i *zasada* maksymalizacji użyteczności (*utility*). Indywidualny interes, który w klasycznym ujęciu

4 Zarówno sam termin, jak i przyporządkowanie mu określonych myślicieli rodzą wiele kontrowersji. David Colander (2000) zauważa, że określenie odnośnego nurtu badań jako „ekonomii neoklasycznej” jest najczęściej używane przez ekonomistów heterodoksyjnych, zaś przez ekonomistów głównego nurtu – prawie wcale. Świadomie przyjmuję je jako hasło dla potrzeb tej skrótovej prezentacji, zainteresowanych odsyłam do tekstów Colandera i innych historyków myśli ekonomicznej.

odpowiadał interesowności każdej ze stron kontraktu, według ekonomii neoklasycznej należy sprowadzić do jednego wymiaru – abstrakcyjnej użyteczności (Klimczak 2015, s. 69–70).

W centrum tego abstrakcyjnego świata znajduje się jednostka ludzka, tzw. *homo economicus*. Jest on tworem teorii (mikro)ekonomii. Podobnie jak działalność ludzka została zawężona do kupna, sprzedaży, produkcji i konsumpcji, tak cechy ludzkie konsekwentnie zostały zredukowane do ekonomicznej racjonalności, a motywy zachowań – do maksymalizacji użyteczności. Mówiąc najkrócej, w warunkach konkurencji o rzadkie zasoby racjonalne jednostki w swoich wyborach kierują się własnym celem, jakim jest maksymalna satysfakcja z nabycia towaru (przy tym użyteczność zależy od subiektywnej oceny, a teoria nie określa, jak ją mierzyć). Z tych mikroekonomicznych przesłanek korzysta większość szkół, które bywają zaliczane do głównego nurtu ekonomii i których idee znajdują niekiedy zastosowanie w polityce ekonomicznej. Do neoklasycznego podejścia i aparatu badawczego nawiązuje m.in. ekonomika dobrobytu i normatywne teorie polityki gospodarczej, przypisując racjonalność politykom gospodarczym, a także monetaryzm, ekonomika podaży i szkoła racjonalnych oczekiwań. Owa widoczna w rozwoju ekonomii tendencja do nierealistycznych założeń i abstrahowania od rzeczywistości, jak wyjaśniają dwaj uznani amerykańscy ekonomiści William J. Baumol i Alan S. Blinder, to bynajmniej nie obłędne zamięrowanie do absurdu, lecz sposób, aby uprościć zbyt złożone procesy i poddać je badaniu (Baumol, Blinder 1988, s. 10).

W modelach ekonomicznych ignoruje się przy tym fakt, że ludzie kierują się nie tylko własnym interesem, lecz także uczuciami, normami, konwencjami. Wytykał to Gunnar Myrdal, laureat Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii:

Przedstawiając swoje koncepcje, modele i teorie, ekonomiści stale są gotowi do najbardziej wspaniałomyślnych zastrzeżeń i ocen, aby podkreślić, iż w ostatecznej instancji rozwój jest „problemem ludzkim” [...]. Złożywszy w ten sposób ukłon wobec czynników, które zwykli nazywać „pozaekonomicznymi”, prowadzą zazwyczaj dalsze badania tak, jakby czynniki te nie istniały (Myrdal 1975, s. 52).

Wybitny amerykański ekonomista i historyk, Robert L. Heilbroner, dodaje:

Nikt nie przeczy, że abstrakcja jest podstawowym warunkiem wstępnym nauki społecznej, umożliwiającym zredukowanie złożonego charakteru

rzeczywistego świata do wymiarów użytecznych w badaniu, widzimy teraz jednak, że im bardziej wyraźny i prosty model tworzymy, tym mniej interdyscyplinarny ma on charakter (Heilbroner 1985, s. 119).

Chociaż ekonomia rozwinęła się przeciw z filozofii moralnej i psychologii, to główny nurt teorii ekonomii charakteryzuje się rezerwą zarówno względem nauk humanistycznych, jak i wobec nauk o społeczeństwie, takich jak socjologia czy nauki polityczne. Wydaje się, że sedno sprawy odśladania obserwacja sformułowana przez Charlesa Schultze:

Jeśli pogrzebać głębiej, to okaże się, że ekonomiści śmiertelnie boją się bycia socjologami. Jedną z najważniejszych rzeczy, jaką ekonomiści mają na swój użytek, jest założenie o racjonalnym postępowaniu jednostek dążących do realizacji swoich preferencji. Jest to niesamowicie potężne narzędzie, ponieważ nadaje się do modelowania (cyt. za: Wilkin 1995, s. 63).

Główny nurt teorii ekonomii szeroką i złożoną sferę ludzkiej aktywności i doświadczenia przepuszcza zatem przez swoisty pryzmat. Dzięki redukcjonizmowi operuje na „szkielecie” gospodarki rynkowej, który daje się opisać w języku matematyki. Uproszczenie osiąga się niewątpliwie kosztem oddalenia od *prawdziwej* gospodarki. W zamian za to zyskuje się możliwość otrzymania wyników opartych na *precyzyjnych* wyliczeniach, w rezultacie rozumowania w „twardych” ramach modelu. Taka perspektywa, której nie daje żadna inna nauka społeczna (nie mówiąc o naukach humanistycznych), oczarowuje wielu młodych adeptów ekonomii i pociąga wiele wybitnych umysłów. Zbyt daleko idące zafascynowanie możliwościami wykorzystania matematyki doprowadziło jednak do tego, że ekonomia głównego nurtu – według oceny znawców jej historii, Harry’ego Landretha i Davida C. Colandera – zajmuje się, niestety, sama sobą. Po lekturze znanej książki Dani Rodrika (2015) o nauce ekonomii można się zastanawiać, czy ekonomiści nie przypominają klubowego towarzystwa, które zajmuje się modelami. Kwestie, które zwykle otwierają naukowy dyskurs, brzmią mniej więcej tak: „Co powiedział mój kolega z MIT?” (czy z dowolnego uznanego uniwersytetu) i „Który model jest najbardziej odpowiedni?” (bądź który jest mi bliski). Finalnie, jeżeli przyjęło się krytyczne założenia i doszło do implikacji zgodnych z intuicją lub eksperymentem, to można być zadowolonym ze swej pracy. To nic, że nie ma dostatecznie dobrych metod weryfikacji, nie gwarantuje jej bowiem ani intuicja, ani eksperyment.

W teorii ekonomii, po keynesistowskiej dominacji w kilku powojennych dekadach, zainteresowanie badaczy znów zwróciło się ku

formalizmowi i abstrakcji, ku bezkontekstowym, analitycznym badaniom rynku – ze szkodą dla zastosowań wiedzy ekonomicznej (Landreth, Colander 1998, s. 695). Konsensus ekonomistów „rynkowych” po drugiej wojnie światowej wyznaczył główny nurt ekonomii. Kierunek nadały mu, jak to ujął Thomas Mayer, odgałęzienia od „pnia drzewa posadzonego przez Smitha i filozofów szkockich”, czyli od ekonomii empiryczno-naukowej. Mianowicie, neoklasycy, którzy oddalili się od klasyków z powodu inklinacji do abstrakcji, teoretycy gier, którzy dali potężny impuls matematycznemu formalizmowi w powojennej ekonomii oraz nowi klasycy (tzw. szkoła racjonalnych oczekiwań), którzy dokonali zamachu na empirię sprawili, że ekonomię zdominowały teorie na wysokim szczeblu abstrakcji (Mayer 1996, s. 115). Nierzadko w środowisku ekonomistów można spotkać się z poglądem, że nie jest sprawą profesjonalistów rządzić ani angażować się w politykę, ich misja społeczna polega bowiem na zachowaniu i rozwijaniu „nieskażonej” ekonomii.

Jak każda dziedzina wiedzy, również ekonomia stara się określić własną tożsamość poprzez zgodę większości ekonomistów co do idei tworzących jej główny nurt.

Rzadko kwestionowany rdzeń dyscypliny stanowi ekonomia neoklasyczna. Począwszy od lat 70. XX wieku, neoklasyczne idee dzięki ich operacjonalizacji przez monetaryzm zaczęły wywierać wpływ na politykę gospodarczą w większości wysoko rozwiniętych krajów, a potem stopniowo zdominowały politykę transformacji systemowej w mniej rozwiniętych częściach świata, w tym – w postsocjalistycznych gospodarkach. David Colander, wytrawny znawca dorobku myśli ekonomicznej i autor cenionych podręczników ekonomii, wskazuje, iż neoklasyczny dorobek stanowi swoisty kręgosłup wzrostu dyscypliny choćby dlatego, że ma wpływ na kariery i dydaktykę. Formalistyczne podejście preferują profesjonalni wydawcy, a zatem – wobec wymogu publikacji – ułatwia ono karierę naukowca. Mechanizm ten tłumaczy, dlaczego modelowanie objęło również dziedziny właściwe dotąd innym naukom społecznym, także – humanistycznym (imperializm ekonomiczny!). Niestety, jak dodaje Colander, „przyjemne” wyniki i zastosowanie do empirycznej analizy statystycznej na ogół cenione są bardziej niż rozumność (Colander 2000, s. 140). Ponadto, zapewne w związku z popularnością metody oraz dla celów dydaktycznych, neoklasyczne teorie są wykładane na wszystkich szczeblach nauczania w szkolnictwie wyższym. Stąd stosowane tu określenie „akademicka ekonomia”. Choć, jak twierdzi Colander, neoklasyczną należałoby określać tę postać ekonomii, jaka uformowała się do lat 30. XX wieku, teorie niewątpliwie od niej

pochodne są nadal podawane studentom przed uzyskaniem dyplomu, a nawet wykładane na studiach podyplomowych i doktoranckich (Gorynia, Kowalski 2009)⁵.

Daremnie by jednak szukać wizji współczesnej ekonomii jako jednorodnego zbioru idei wyprowadzonego z kilku neoklasycznych zasad. Colander sporządził interesujące zestawienie, porównując siedem atrybutów historycznej szkoły neoklasycznej oraz idee podzielane przez dominującą część współczesnych ekonomistów. Okazuje się, że większość tych atrybutów została albo porzucona, albo zmodyfikowana (np. poprzez uwzględnienie ograniczonej racjonalności i niepewności w działalności gospodarczej). Autor ten nie ma wątpliwości, że „współczesna ekonomia różni się fundamentalnie od ekonomii neoklasycznej” (Colander 2000, s. 133). Zgodnie z jego prowokacyjnym postulatem, u progu XXI wieku należałoby ogłosić „śmierć” neoklasycznej ekonomii.

Analiza znakomitego ekonomisty nie przesłania jednak ciągłości nauk ekonomicznych ani w sensie merytorycznym, ani formalnym. Wprawdzie wiele neoklasycznych założeń przeżyło się i wyraźnie należy oddzielić od siebie szkołę neoklasyczną z przełomu XIX i XX wieku oraz współczesną ekonomię głównego nurtu, niemniej dominujący obecnie profil myśli ekonomicznej zachował, moim zdaniem, rysy charakterystyczne dla ekonomii neoklasycznej. Jednym z nich jest przywiązanie do koncepcji równowagi w gospodarce – ogólnej lub częściowej (*multiple equilibria*). Bez wiary, że istnieje docelowy, hipotetyczny ośrodek (lub ośrodki) ciężenia gospodarki, pojęcie rynku jako mechanizmu koordynacji byłoby puste. Drugi fundament stanowi pomysł, aby racjonalizować wiarę w rynek za pomocą matematyki. Zarówno skomplikowane matematyczne modele teoretyczne, jak i uproszczone modele używane obecnie dla potrzeb polityki gospodarczej wydają się rozwinięciem „pomysłu założycielskiego” szkoły neoklasycznej, zapożyczonego od marginalistów, aby opisywać gospodarkę za pomocą narzędzi matematycznych.

Współczesne teorie zdają się ożywiać te kluczowe koncepcje. Jako przykład można przytoczyć przejściową popularność dowodu Arrowa i Debreu z 1957 roku i nowej ekonomii klasycznej w latach 80. oraz powodzenie konceptów skonstruowanych na użytek polityki gospodarczej, takich jak kryterium „stabilnych” cen czy hipoteza racjonalnych rynków. Podobną funkcję zdają się pełnić najbardziej przyszłościowe wedłóg Colandera kierunki rozwoju, a mianowicie – ewolucyjna teoria gier

5 Na najwyższym szczeblu nauczania w roli podstawowego narzędzia modelowania rachunek marginalistyczny, stosowany przez szkołę neoklasyczną, zastępuje teoria gier.

oraz ekonomia złożoności (*complexity approach*). Ta pierwsza „rozwiązuje» problem cząstkowej równowagi”, co daje nadzieję na wzmocnienie fundamentów modelowania; ta druga, chociaż rozwiewa nadzieje na ugruntowanie takich fundamentów z uwagi na stopień złożoności gospodarki, potęguje modelowanie, tworząc nowe reguły (Colander 2000, s. 141). Na tej podstawie uprawniona wydaje się konstatacja, że rdzeń profesji ekonomicznej współcześnie ciągle jest ustrukturyzowany wokół koncepcji równowagi i rynku.

Nie ulega wątpliwości, że współczesny główny nurt ekonomii jest jednak coraz bardziej eklektyczny (Wojtyna 2008; Hockuba, Kochanowicz 2006). Od połowy lat 80. wybitni ekonomiści, tacy jak Kenneth J. Arrow czy Frank Hahn, odwozili od przekonania, że reprezentowana przez nich teoria może stanowić podstawę do konsolidacji całej ekonomii, a główny nurt ekonomii wręcz otworzył się na nowe podejścia i stał się w znacznym stopniu pluralistyczny. Kanoniczne idee neoklasyczne współistnieją z modelami ograniczonej racjonalności, postępowania determinowanego przez instytucje, koncepcjami ewolucyjnymi, modelami równowagi cząstkowej itd. (Hockuba, Kochanowicz 2006, s. 323)⁶. Łączy je jednak ujmowanie rezultatów w ramach modeli ekonomicznych formułowanych przy użyciu matematyki. Zarysowana metoda wyznacza ekonomiczny sposób myślenia w tym sensie, że to na niej, a nie na przedmiocie badań, w ocenie uznanych i poważanych profesjonalistów, koncentrują się zainteresowania w głównym nurcie ekonomii (Wojtyna 2008, s. 15 i 18).

1.1.2. Zdolność ekonomistów do objaśniania problemów w głównym nurcie ekonomii

Thomas Mayer uważa, że w obrębie głównego nurtu winniśmy rozróżniać dwa rodzaje teorii ekonomicznych: formalistyczny i empiryczno-naukowy (Mayer 1996, s. 19–20). Przedmiotem teorii formalistycznej są uogólnienia na wysokim poziomie abstrakcji i dążenie do aksjomatyzacji. Natomiast drugi rodzaj teorii skupia się wokół wyjaśniania zjawisk zaobserwowanych w przeszłości i prognozowania – w związku z tym – zjawisk przyszłych. Problem stanowi umiejętność oceny przydatności modeli i weryfikacja ich wyników. Ta ostatnia wydaje się piętą achillesową

⁶ W głównym nurcie współczesnych teorii ekonomicznych współistnieje wiele podejść opartych m.in. na teorii równowagi ogólnej, teorii gier, koncepcji ograniczonej racjonalności, podejściu behawioralnym, teorii chaosu i złożoności, ujęciach eksperymentalnych, symulacyjnych i obliczeniowych (*computational economics*).

ekonomii empiryczno-naukowej, z którą Mayer się utożsamia i dlatego poświęca wiele uwagi testowaniu (zob. Mayer 1996, s. 180–206). Najpierw zajmę się tą pierwszą umiejętnością.

1.1.2.1. Przydatność modeli ekonometrycznych

Podstawowym kryterium oceny modelu powinno być to, czy jest on *użyteczny* w sensie odwzorowania rzeczywistości. Nauka odnosi korzyści z modelowania jako najważniejszego narzędzia tworzenia teorii. Formalne modelowanie wymaga artykułowania założeń, co nadaje analizie przejrzystość. Model jest swego rodzaju mechanicznym i uproszczonym naśladownictwem gospodarki. W ramach modelu możemy być pewni wyników właśnie dlatego, że zostały z niego wyłączone te elementy, których nie można poddać rygorystycznemu traktowaniu, a dużą liczbę zmiennych składających się na rzeczywistość redukuje on na tyle, żeby można było badać ich wzajemne oddziaływanie. Jak stwierdza Mayer, „[w] ten sposób możemy zlokalizować sporne elementy poza modelem, zamiast spierać się o fałszywe problemy” (Mayer 1996, s. 168). Dani Rodrik poniekąd popiera tę myśl, twierdząc, że modele pomagają ekonomistom sprzeczać się ze sobą, bowiem zmuszają ich do określenia krytycznych założeń na wejściu i do używania wspólnego języka, który obnaża precyzyjnie punkty niezgody (Rodrik 2015).

Z drugiej strony metoda ta nie jest wolna od wad. Modelowanie stwarza wizję tunelową; można powiedzieć, że „[p]odobnie jak reflektor, model rzuca potężny, ale wąsko zogniskowany snop światła, który sprawia, że wszystko, co nie jest w jego zasięgu, jest zanurzone w kompletnej ciemności” (Mayer 1996, s. 170). Kolejny problem stanowi arbitralność założeń – autor modelu decyduje z góry o tym, jakie zmienne włączyć do analizy. Dodatkowo, wybór ten jest wypaczony z powodu pominięcia tych zmiennych, które są trudne lub nawet niemożliwe do wymodelowania. Na przykład tego rodzaju zmienna objaśniająca, jak postawy robotników, nie da się włączyć do formalnego modelu⁷. Wobec tego pretendowanie autorów sformalizowanych modeli do precyzji i przypisywanie im siły przekonywania są niejednokrotnie fałszywe.

Relatywna swoboda w doborze założeń rodzi kolejne problemy, bowiem implikuje zarówno rozmaitość, jak i mnogość modeli. Mayer

7 Postawa robotników była ważnym czynnikiem, który tłumaczy odmienne skutki drugiego szoku naftowego dla Wielkiej Brytanii i Japonii, jak swego czasu wskazywał Stanley Fischer (Mayer 1996, s. 171). Podczas gdy robotnicy japońscy na pogorszenie *terms of trade* odpowiedzieli akceptacją, robotnicy brytyjscy strajkowali.

stwierdza lapidarnie: „Tym, którzy chcą zrozumieć, jak nasza gospodarka funkcjonuje, niewiele pomoże, jeśli poda się im trzydzieści różnych modeli i powie: »Oto trzydzieści odpowiedzi, niektóre spośród nich różnią się w istotnym stopniu«” (Mayer 1996, s. 172).

Aby rozróżniać między użytecznymi i mniej użytecznymi modelami, należy mieć pojęcie o ich teoretycznym zapleczu. W związku z tym wyłania się kwestia, jak edukować ekonomistów. Formalne modele odgrywają dużą rolę w kształceniu dyplomowym i wydaje się, że pochłaniają przy tym zbyt dużo czasu przeznaczonego na studiowanie. W rezultacie, jak przekonuje Alan Blinder, wybitny ekonomista, były wiceprezes Systemu Rezerwy Federalnej USA (Fedu) oraz członek Komisji powołanej przez Amerykańskie Stowarzyszenie Ekonomiczne w 1988 roku, „[z]arówno studenci, jak i pracownicy naukowcy stwierdzają, że obsesją ekonomii jest przewaga techniki nad treścią [...]. Z wielu egzaminów z makro- i mikroteorii, które przebadala Komisja, odniosłem wrażenie, że sprawdzały one zdolności do rozwiązywania zagadek matematycznych, a nie merytoryczną wiedzę o ekonomii [...]” (cyt. za: Mayer 1996, s. 216). Ponadto ci, którzy angażują dyplomowanych już ekonomistów do prac badawczych, chcą odpowiedzi na pytania bez względu na to, czy istnieje gotowy model nadający się do rozpatrzenia tych pytań. Tymczasem, zgodnie z relacją Blindera, „[t]ylko 14% studentów stwierdza, że na ich podstawowych wykładach kursowych kładzie się istotny nacisk na »zastosowania teorii ekonomicznej do problemów realnego świata«”. Blinder odbiera te wyniki jako druzgoczącą krytykę. Od siebie Thomas Mayer dodaje, że nie oznacza to, iż nie należy uczyć modelowania, „a jedynie to, że nie należy tracić z oczu ostatecznego celu, tj. rozumienia gospodarki, a nie tylko różnych modeli gospodarki. Środki nie powinny stawać się celami” (Mayer 1996, s. 173)⁸.

Problem w tym, że przewagę w głównym nurcie teorii zdobyli formalisci, których sposób uprawiania nauki przywodzi oponentom na myśl określenie „matematyczna zabawa”, gdzie logiczny rygoryzm stał się ważniejszy od rzeczywistości (Landreth, Colander 1998; Mayer 1996). Potęga abstrakcji i matematycznej logiki urzekła ekonomistów nadających ów ton do tego stopnia, że wywołuje niepokój innych wybitnych „matematycznych” ekonomistów. Szczególnie dobitnie świadczy o tym wypowiedź Franka Hahna, wówczas prezesa Amerykańskiego Towarzystwa Ekonometrycznego:

8 W innym miejscu Mayer odwołuje się do opinii Davida Colandera oraz Joanny Woos, którzy dowodzą przekonująco, że nauczyciele początkujących studentów powinni przyczyniać się do rozszerzenia ich wiedzy o czynnikach historycznych i instytucjonalnych kosztem wąskiej i formalnej wiedzy (Mayer 1996, s. 217–218).

Osiągnięcia teorii ekonomii w ostatnich dwóch dekadach są zarówno imponujące, jak i piękne pod wieloma względami. Ale nie można zaprzeczyć, że jest coś skandalicznego w widowisku, jakie stanowi zaangażowanie tak wielu ludzi w doskonalenie analiz sytuacji gospodarczych, co do których nie ma żadnych podstaw, by przypuszczać, że kiedykolwiek się wydarzą lub że się wydarzyły (cyt. za: Mayer 1996, s. 13).

Drugi problem polega na tym, że formalizm stosuje się tam, gdzie nie powinno się go stosować. Ekonomisci uprawiający w ten sposób swoją dyscyplinę wydają się popełniać „błąd ricardiański” (według określenia Josepha A. Schumpetera). Przyjmują bowiem założenia, co do których nie ma pewności, że są lub będą spełnione w jakimkolwiek czasie i miejscu⁹. Jako główne kryterium oceny traktują wykazanie logicznej poprawności przeprowadzonego rozumowania, a następnie stosują wyniki uzyskiwane za pomocą takiego modelu do rozwiązywania problemów praktycznych¹⁰. Z modeli budowanych za pomocą technik matematycznych, które z racji swoich ograniczeń ujmują tylko część danego problemu, wysnuwa się wnioski dla prowadzonej polityki. Modele, które odwzorowują gospodarkę za pomocą matematycznych równań i zależności, bywają pożytecznym narzędziem, ale – jak wynika z tej oceny – bywają w tej roli nadużywane. Aby postawić pointę w kwestii użyteczności formalnych modeli, posłużę się znów wypowiedzią Franka Hahna:

Studiowania ekonomii nie należy traktować jako celu samego w sobie. Brak jej piękna matematyki czy sztuki oraz możliwości precyzji i predykcji, jakie posiada fizyka. Głównym motywem jej studiowania musi być poprawa kondycji ludzkości [...]. Skomplikowane analizy, które starają się przeprowadzać

9 Słabość założeń podważa, zdaniem Bożeny Klimczak, reprezentatywność modelu *homo oeconomicus*: „W modelu człowieka gospodarującego słabymi założeniami są: interesowność interpretowana jako egoizm, kompletna wiedza i informacja, niemożliwa w odniesieniu do przyszłych stanów oraz sytuacji makroekonomicznych oraz globalnych, świadomy namysł, który nie jest powszechny lub nie jest możliwy w sytuacjach niepewności lub niewiedzy” (Klimczak 2015, s. 71).

10 To twierdzenie ilustrują dwa istotne fakty z historii głównego nurtu. W latach 70. XX wieku Robert Lucas przeprowadził krytykę keynsołowskiej polityki stabilizacji wahań koniunkturalnych i w ogóle modeli makroekonomicznych uzasadniających interwencję w gospodarkę rynkową – przy rygorystycznym założeniu racjonalnych oczekiwań. W tym kontekście Edward Prescott w wykładzie wygłoszonym przy okazji przyznania mu ekonomicznego odpowiednika Nagrody Nobla dał wyraz przekonaniu, że dzięki „rewolucji racjonalnych oczekiwań” rozwijanie teorii ekonomii przynosi owoce, czyli wskazówki przydatne politykom gospodarczym (Prescott 2006, s. 204).

ekonomiści, nie są tylko gimnastyką. Są one środkami do poprawy ludzkiego bytu. Jest rzeczą pretensjonalną stosować matematykę, gdy wystarczą słowa, i równie pretensjonalne jest stosowanie „intelektualnej” matematyki, gdy bardziej elementarne metody niemal tak samo dobrze się do tego nadają (cyt. za: Mayer 1996, s. 56).

Można przypuszczać, że książka Mayera wywarła wpływ na licznych ekonomistów i została przetłumaczona na obce języki dlatego, że zawiera krytyczną samoocenę w ramach głównego nurtu. Niniejszy przegląd został oparty na wystarczająco wyrazistych wypowiedziach amerykańskich autorytetów, których przynależność do głównego nurtu trudno zakwestionować. Do tego grona należy David Colander, autor odznaczających się przystępnością prac z zakresu makroekonomii i historii myśli ekonomicznej. Symptomatyczne, że wszyscy cytowani uczeni – Frank Hahn, Alan Blinder, William J. Baumol czy Stanley Fischer to sławy zaangażowane w pracę empiryczno-naukową. Książka Mayera gromadzi argumenty i oceny orędowników ekonomii empiryczno-naukowej, kierowane pod adresem kolegów windujących wysoce abstrakcyjne i sformalizowane teorie. Mayer, proponując tę nomenklaturę, przyznaje, że odzwierciedla ona w zasadzie podział neoklasycznych ekonomistów na kontynuatorów podejścia Leona Walrasa i na uczniów Alfreda Marshalla. Ewidentnie nie jest to krytyka zmatematyzowania ekonomii, bowiem ten sposób poznania jest bliski także cytowanym tutaj uczonym. Jest to natomiast krytyka nadużywania matematycznego formalizmu i skłonności do jego „apoteozy”, która przesłania cele ekonomii. Odwołam się tu dosłownie do oceny Mayera, bowiem – choć opiera się ona na obserwacji sprzed lat i spoza granic naszego kraju – to brzmi we współczesnej Polsce zastanawiająco aktualnie:

Większość abstrakcyjnych teoretyków wydaje się zadowolona z kierunku, w którym rozwija się ekonomia. Ale wielu (być może większość) ekonomistów nie jest zadowolonych. Niektórzy kontynuują tę zabawę, ponieważ uważają, że jest to na dzisiaj jedyna możliwość, że nie ma innego sposobu prowadzenia działalności badawczej. Inni uczestniczą w niej cynicznie, ponieważ zastosowanie się do pewnych procedur, jak np. „ugręźnienie w matmie”, jest konieczne, by dostać się na łamy dobrych czasopism i zapewnić sobie w ten sposób stały etat. Prawdopodobnie niejeden z tych, którzy już są na takim etacie, rezygnuje w większym lub mniejszym stopniu z prowadzenia pracy badawczej. Zapewne nie dla wszystkich, być może nawet nie dla większości, ale dla wielu ekonomistów, zasady i zwyczaje określające obecnie to, co uważa się za dobrą pracę badawczą, stały się częścią ideologią... (Mayer 1996, s. 14–15).

Paradoksalnie, autor tych słów, mimo ich żarliwości, nie jest rewizjonistą, lecz zdeklarowanym orędownikiem ekonomii naukowo-empirycznej i praktyki metodologicznej Milтона Friedmana. Jak Mayer (1996, s. 16–17) wyznaje: „Przyczyną, dla której atakuję głównie raczej formalistów niż instytucjonalistów jest to, że ci pierwsi są przy władzy i dlatego zdolni są wyrządzić więcej szkody”.

Thomas Mayer przywołuje opinię Henry'ego K. H. Woo z książki *What's Wrong with Formalization in Economics?*, który twierdzi, że:

teoria przedstawia się początkowo jako „chropowata struktura”, która ucieleśnia pewne szczególne spostrzeżenia. Przechodzi następnie w stadium, w którym zostaje odniesiona do dowodów empirycznych. Jeżeli to przeżyje, przechodzi w stadium aksjomatyzacji, w którym ulega skostnieniu, tracąc dużo z zasobu spostrzeżeń, jaki posiadała początkowo (Mayer 1996, s. 112).

Woo w połowie lat 80. XX wieku uważał, że teoria ekonomii znajduje się w ostatnim z tych stadiów.

1.1.2.2. Empiryczna sprawdzalność teorii

Warto podkreślić, że wątpliwości co do tego, na ile ekonomia jest pomocna w rozpoznaniu decyzji gospodarczych i problemów praktycznych, pochodzą co najmniej z czasów Alfreda Marshalla, nauczyciela Keynesa i jednego z największych autorytetów uznawanych przez główny nurt dyscypliny. Po kilkudziesięciu latach „imponujących i pięknych” osiągnięć ekonomii formalistycznej, o której właśnie była mowa, zaskakująco aktualna wydaje się konstatacja Mistrza, sformułowana prawdopodobnie pod wpływem dokonującej się w jego czasach rewolucji subiektywno-marginalistycznej: „[...] nie ma prawie żadnego ograniczenia dla rozwoju możliwych teorii ekonomicznych: ale z tych, które są możliwe, jedynie niewielka część jest użyteczna przez to, że ma bezpośredni związek ze sprawami praktycznymi” (cyt. za: Dzionek-Kozłowska 2001, s. 76).

Jak pouczał Alfred Marshall, podstawowe znaczenie dla ekonomistów ma badanie *faktów*, które może prowadzić do formułowania praw ekonomicznych rządzących działaniami ludzkimi w sferze produkcji, dystrybucji, konsumpcji i wymiany. Przy tym w teorii ekonomii nie ma dogmatów, uniwersalnych prawd wyznaczających kierunki postępowania bez względu na zaistniałe okoliczności. Pożyteczne obserwacje i wskazówki muszą wyrastać z *kontekstu*. To znaczy, że nawet jeśli ekonomiści minionych pokoleń – znawcy ówczesnych realiów gospodarczych i uznane autorytety – dostarczyli rozwiązań określonych problemów

gospodarczych, bezkrytyczne ich wdrażanie jest nieuzasadnione. Poszukiwanie odpowiednich sposobów działania powinno bazować na „formułowaniu własnego osądu na podstawie faktów właściwych dla naszej własnej generacji, tak jak oni czynili to we wcześniejszym okresie” (Dzionek-Kozłowska 2001, s. 74)¹¹.

Dorobek nawiązujący do myśli Marshalla nie odrzuca abstrakcyjnego założenia, że w gospodarce podejmowane są wyłącznie decyzje racjonalne z ekonomicznego punktu widzenia. Niemniej założenie racjonalności powinno być stosowane nie jako aksjomat, lecz raczej jako przydatna hipoteza robocza. Stosownie do tego orędownicy neoklasycznej ekonomii empirycznej, do których zaliczają się m.in. Milton Friedman, James Tobin, Robert Solow, chociaż bynajmniej nie unikają matematycznych narzędzi, to są ukierunkowani na problemy społeczne, a nie – matematyczne. Priorytetem jest empiryczna *sprawdzalność* teorii oraz jej zdolność do objaśniania *obserwowalnych* zjawisk (Mayer 1996).

To podejście wydaje się właściwe: nauka ekonomii jest tym bardziej użyteczna w rozpoznaniu decyzji składających się na gospodarowanie, im bardziej w teoretycznych badaniach uwzględnione są fakty i kontekst. Niestety, tak jak eleganckie w aspekcie formalnym i logicznym teorie mają „ricardiańską wadę”, tak samo ekonomia naukowo-empiryczna (podobnie jak wszelkie badania empiryczne) ma swoją piętę achillesową. Jest nią zawodność obserwacji.

Obserwacje nie są obiektywne, bowiem zarówno na etapie pytań badawczych, jak i wniosków w grę wchodzi krytyczne skłonności naszego umysłu. W tak skomplikowanych sprawach najlepiej oddać głos myślicielom, którzy byli zarazem wybitnymi ekonomistami. John S. Mill tak opisał problem: „Niemal bowiem w każdym akcie naszych władz postrzegających ściśle ze sobą stopione są obserwacja i wnioskowanie. To, o czym się mówi, że jest przedmiotem obserwacji, jest zazwyczaj złożonym wynikiem, którego jedna dziesiąta może być obserwacją, pozostałe zaś dziewięć dziesiątych wnioskiem” (Musiał 2001, s. 16). Gunnar Myrdal rozwinął tę myśl:

W pracy naukowej jest zawarty nie dający się uniknąć element *a priori*. Pytania należy postawić, zanim można dać odpowiedź. Pytania są wyrazem naszych zainteresowań światem, w zasadzie są one ocenami. Oceny zatem wchodzi w grę z konieczności już w stadium obserwowania faktów i przeprowadzania teoretycznej analizy, a nie tylko w stadium wyciągania politycznych wniosków z faktów i ocen (cyt. za: Landreth, Colander 1998, s. 569).

11 Dogłębną prezentację marshallowskiej ekonomii zawiera książka Joanny Dzionek-Kozłowskiej (2007).

Nie wydaje się, żeby rozwiązaniem tego problemu było posługiwanie się żelazną logiką i matematyczną precyzją, bowiem płaci się za nie przyjęciem na wstępie nierealistycznych założeń. Pozostaje zatem samodyscyplina. Prowadzenie badań empirycznych wymaga „tylko” rozumowania, które zaczyna się od określenia przesłanek, ściśle trzyma się tych przesłanek i polega na kolejnych krokach, powstrzymując się od przeskakiwania etapów w dążeniu do wniosków.

Poważne trudności nasuwa również realizacja postulatu, aby weryfikować teorię na podstawie doświadczenia. Sprawdzalność teorii pozostawiała wiele do życzenia w XX wieku, kiedy rozwinęła się ekonometria; tak jest i teraz. Testy empiryczne przynoszą sprzeczne albo nierozstrzygające wyniki. Jak zauważa m.in. Joseph E. Stiglitz, różne badania, opierające się na różnych zbiorach danych i wykorzystujące różne procedury statystyczne, prowadzą do krańcowo różnych wniosków (Stiglitz 2004, s. 27). Zasadniczy problem zaś polega na tym, iż żaden wynik eksperymentu nie jest w stanie zweryfikować twierdzenia ogólnego, może jedynie potwierdzić je w pewnym stopniu.

Powyższy przegląd przypomina o problemach, które mają charakter metodologiczny, ale decydują o wartości ekonomicznych rozwiązań zagadnień praktycznych. W głównym nurcie ekonomii wypracowano narzędzia analizy, które czynią tę dyscyplinę najściślejszą z nauk społecznych, m.in. po to, aby za ich pomocą formułować wskazówki dla rządzących i politykę wspomagającą rozwój gospodarki. W rzeczywistości bardzo rzadko, jeśli kiedykolwiek, zachodzi taka sytuacja, że praktyczne problemy gospodarcze, które są przedstawiane politykowi, mogą być bez wahania rozstrzygnięte dzięki abstrakcyjnemu rozumowaniu na bazie elementarnych zasad. Oznacza to, że rozwój ekonomii ku coraz większej abstrakcji w poszukiwaniu uniwersalnych praw jest mało użyteczny. Nawet mniej formalistyczna, a bardziej nastawiona na praktyczne zastosowania ekonomia empiryczno-naukowa jak dotąd nie rozwiązała tego problemu. Dla prawidłowego rozwiązania kwestii praktycznych zwykle potrzebna jest pełna i dokładna wiedza na temat faktów dotyczących poszczególnych przypadków. Niestety, trudność gromadzenia tych faktów jest często tak duża, że hamuje możliwość otrzymywania jakichkolwiek pozytywnych wniosków uzyskiwanych przez zastosowanie ściśle naukowych procedur – mimo wykorzystania imponujących narzędzi matematycznych i technik ekonometrycznych. Jak widać, nie tylko ekonomia formalistyczna, ale także teoria ekonomii inspirowana empirią napotyka na poważne przeszkody. Wnioski te skłaniają do pokory.

Wygłąda na to, że są to problemy immanentne, z którymi ekonomia sobie nie radzi, mimo ogromnego postępu od strony formalnej. Wątpliwości

co do zdolności empirycznego weryfikowania teorii pojawiały się w historii myśli ekonomicznej niejednokrotnie¹². Na początku lat 30. XX wieku masowe bezrobocie, bankructwa szerzące się w każdej dziedzinie gospodarki i międzynarodowa wojna handlowa, prowadzona na niespotykaną skalę – to były bardzo realne koszty, jakie poniosły społeczeństwa i wobec których ekonomiści, przywiązani do idei rynku jako regulatora procesów społecznych, okazali się bezradni. Wydaje się, że już wówczas uprawianie abstrakcji przez ekonomistów przekroczyło granice uzasadnione przez użyteczność.

1.1.3. Logika i intuicja w poznawaniu gospodarki

Jak zauważył Carl Friedrich von Weizsacker, niemiecki filozof i fizyk, nauka jest skażona grzechem pierworodnym tkwiącym w samej metodzie naukowej: za naukowe uważa się to, o czym można mówić w sensie dowodów. Zatem nauka stawia pytania, na które można udzielać odpowiedzi, pytania nierozstrzygalne zaś – odrzuca. W ten sposób poza nią pozostają pytania o zasadniczym znaczeniu, na przykład „Kim jest człowiek?”.

„Cięcie wzdłuż rynku” usuwa z pola widzenia ekonomistów procesy społeczne zachodzące w innych dziedzinach aktywności, które – choć „pozaekonomiczne” – mogą być istotne dla zrozumienia gospodarki. Trzeba przyznać, że jest to pozycja dość komfortowa dla badaczy. Nauka, która zakłada, że działalność gospodarcza ludzi jest (automatycznie) regulowana przez „mechanizm cenowy” i podlega twardym prawom, nie musi zajmować się problemami natury moralnej i prawnej. Kwestia sprawiedliwości społecznej nie istnieje. Rząd jest neutralny względem interesów grupowych. Teoretycy rynku na ogół nie przyjmują do wiadomości, że rynek ze swej natury jest sceną sprzecznych interesów, których ścieranie się rodzi problemy polityczne i moralne. Tego rodzaju przybliżenie do prawdy jest kłopotliwe, gdyż nie można już polegać na „zasadach ekonomii”, aby formułować pewne i proste reguły, jak szukać właściwych rozwiązań (*Encyclopaedia Britannica* 1992, s. 566, 2b). W rezultacie, jak trafnie ujął to Robert Heilbroner, „ekonomia konwencjonalna zajmuje się gospodarką w taki sposób, jakby stanowiła ona tylko mechanizm alokacji dóbr i usług, przeocza zaś fakt, że jest również mechanizmem **alokacji przywilejów i władzy** [wyóżn. – A.Z.]” (Heilbroner 1985, s. 118). Większość podręczników jest

12 Znaleźć je można już w wydanej pod koniec XIX wieku (w 1887 roku) w Londynie książce H. Sidgwicka *Principles of Political Economy*.

łagodna w tonie i starannie omija tematy drażliwe, szczególnie te związane z podziałem dochodu. To cena, jaką ekonomia płaci za przyjętą metodę poznania, czyli modelowanie gospodarki w ustalonej konwencji. W rezultacie ekonomia „jawi się [...] studiującym nie jako prawdziwie obiektywna nauka, która oświeśla dobre i złe strony społeczeństwa, ale jako rodzaj apologetyki na wysokim poziomie, podejmującej tylko te problemy, na które ekonomiści mają »odповідź«, pomijającej zaś pozostałe” (Heilbroner 1985, s. 111).

Jednak założenie, że ludzie zachowują się racjonalnie z ekonomicznego punktu widzenia, choć jest „potężnym narzędziem modelowania”, poza podręcznikiem okazuje się zawodne. Na przykład podręcznikowe ekonomiczne prawo podaży mówi, że przedsiębiorca próbuje maksymalizować swój dochód, sprzedając więcej wówczas, gdy cena produktu wzrasta i mniej, gdy spada. Jest to zachowanie normalne w konwencjonalnym „świecie” ekonomii. Natomiast w świecie realnym, gdy tylko zmienia się w gospodarce dominujący klimat psychologiczny, to jest zaczyna się ożywienie lub recesja, przedsiębiorcy zaczynają zachowywać się „nienormalnie”. Przykładowo, gdy wzrost cen wywołuje oczekiwania dalszego ich wzrostu w przyszłości, producenci próbują ograniczać swoją ofertę dziś, by za tę samą ilość uzyskać lepszą cenę jutro. I odwrotnie, odpowiadając na zwiększony popyt swoich klientów, wyrażający się w wyższych cenach, menedżerowie i właściciele mogą forsować produkcję ponad poziom optymalny, poświęcając maksymalizację zysku w krótkim okresie na rzecz utrzymania lub zwiększenia udziału w rynku. W modelowaniu z ograniczoną liczbą zmiennych, według Gunnara Myrdala,

cały system społeczny wypada z pola widzenia. [...] W efekcie pojawia się uniwersalna tendencja do bardzo szczególnej deformacji, którą jest mianowicie udawanie, że istnieje racjonalność rynku i optymalność, podczas gdy w rzeczywistości rynki stają się coraz mniej perfekcyjne, a w niektórych sektorach degenerują się kompletnie (Myrdal 1982, s. 147).

Z powodu zachowań spekulacyjnych rynki stają się niestabilne, a zdolność przewidywania teorii ekonomii maleje. Skomplikowane modele ekonometryczne gospodarki funkcjonują dobrze tylko dopóty, dopóki podstawowy kierunek ruchu ekonomicznego nie zmienia się, a czynniki pozaekonomiczne są nieaktywne. Tę słabość uprawiania ekonomii konwencjonalnej zdawał się dostrzegać jeden z polskich znawców myśli ekonomicznej Janusz Górski. We wstępie do polskiego wydania *Teorii klasy próżniaczej* z 1982 roku pisał on bowiem, że mimo rozbudowy aparatu badawczego ekonomia nie może przewidzieć w pełni prawidłowego

przebiegu zjawisk gospodarczych – podobnie jak każda nauka zajmująca się zachowaniem człowieka, opierająca swoje założenia na jego reakcjach, podlegających niejednokrotnie zróżnicowanym impulsom.

Paradoksalnie, jednym z najwybitniejszych kontestatorów paradygmatu opartego na racjonalności i optymalizacji był zdeterminowany propagator gospodarki rynkowej Friedrich A. Hayek. Ten niepokorny ekonomista, prawnik i filozof pozostawał w sporze z opisanym ujęciem z powodu odmiennego pojmowania rynku, a właściwie – konkurencji i indywidualizmu (Hayek 1998). Poddał on m.in. krytycznej ocenie koncepcję równowagi, mówiąc raczej o równowadze dynamicznej – w odróżnieniu od statycznej równowagi neoklasyków, oznaczającej stałość warunków i niezmienność faktów. Oczekiwania i pewna przewidywalność co do zachowań innych członków grupy sprawia, że społeczeństwo osiąga pewną zbieżność działań. W ten sposób możliwa jest równowaga oznaczająca *tymczasową* wzajemną zgodność w pewnym punkcie czasowych planów, przewidywań wszystkich jednostek. Zgodnie z tym podejściem równowaga to tendencja ujawniająca się w procesach gospodarczych, a nie idealny stan końcowy. W konsekwencji system rynkowy to dynamiczny splot ludzkich działań, a konkurencja to proces rywalizacji, w którym dochodzi do odkrywania rozproszonej wiedzy i następuje koordynowanie planów jednostek gospodarujących (Godłów-Legiędź 2010, s. 22). Hayek zapisał się w historii myśli ekonomicznej m.in. debatą z Oskarem Lange i zwróceniem uwagi na to, że model socjalizmu rynkowego jest statyczny i nie uwzględnia instytucjonalnych uwarunkowań działań gospodarczych, niemniej jednak te same wady ma neoklasyczny model równowagi (Kostro 2001).

Krytyka takiego uprawiania nauki o gospodarce pochodzi – jak wynika z dotychczasowych odwołań – od ekonomistów cieszących się uznaniem środowiska. Student jednak zwykle pozostaje tego nieświadom, bo cytowane wyżej nazwiska raczej nie pojawiają się w podręcznikach do mikro- i makroekonomii. Na tym etapie Czytelnik może zapytać: dlaczego – mimo swoich ograniczeń – ów sposób, który umówiliśmy się nazywać „modelowaniem gospodarki”, ma niemal wyłączność w programach nauczania ekonomii na wszystkich szczeblach kształcenia na poziomie wyższym? I skąd się wywodzą krytycy tej metody badań, skoro wygląda na to, że są nie mniej uznanymi ekonomistami niż zachodni autorzy tłumaczonych u nas podręczników?

Zacznę od wyjaśnienia tej drugiej kwestii. W dziedzinie wiedzy określanej jako ekonomia przebiega fundamentalny, choć nieostry podział. Dla jego zaakcentowania Landreth i Colander (1998) w swoim znakomitym podręczniku historii myśli ekonomicznej używają terminów

„ortodoksyjny” i „heterodoksyjny”. Modelowanie gospodarki przy redukcjonistycznych, nierealistycznych założeniach należy do ortodoksyjnego uprawiania ekonomii i z tą częścią dorobku zaznajamiani są studenci. Nie należy jednak wierzyć profesorowi Leszkowi Balcerowiczowi, kiedy mówi: „Ekonomia jest jedna i jej prawami powinien kierować się zarówno minister finansów, jak i szef banku centralnego” (*Ekonomia...* 2007). Po pierwsze dlatego, że ortodoksyjna ekonomia, o której mowa, w praktyce obciążona jest taką niepewnością co do wyników, że trudno całkowicie zaufać jej prawom. Po lekturze powyższego zarysu ograniczeń ekonomii (i ekonomistów) stać nas na podchodzenie do tak stanowczych stwierdzeń z dystansem.

Po drugie, na szczęście nie ma jednej ekonomii. Koncepcje teoretyczne zbudowane na pojęciach równowagi i rynku stanowią odniesienie dla kontestujących teorii heterodoksyjnych. Krytyczna ocena dokonań konwencjonalnej ekonomii dała w rezultacie różnorodne szkoły myślenia, które składają się na pokaźną „resztę”. Heterodoksyjny wkład do ekonomii to nie tylko krytyczne podejście do modelowania gospodarki w głównym nurcie teorii, lecz także różnorodność podejść, która daje szansę rozpoznawania rzeczywistości gospodarczej. Określenie „heterodoksyjny” pierwotnie odnosiło się do teorii alternatywnych wobec neoklasycznej teorii ekonomii, operujących konceptem instytucji w miejsce konceptów takich, jak satysfakcja, ceny oczyszczające rynek itp. W latach 80. XX wieku do zbioru teorii alternatywnych pod etykietą heterodoksji Alan Gruchy dołączył radykalną ekonomię marksistowską oraz postkeynesizm, a następnie austriacką szkołę ekonomii, ekonomię feministyczną i socjoekonomię (Lee, Jo 2013, s. 2). Poza głównym nurtem pozostają też takie kierunki, jak ekonomia behawioralna, ekonomia polityczna, ordoliberalizm i inne (Wojtyła 2008, s. 11 i 19).

W ekonomii, podobnie jak w innych dziedzinach nauki, zasadniczy spór o instrumenty poznania toczy się między głównym nurtem, w którym próbuje się ustalić tożsamość i odrębność dziedziny („ortodoksję”) oraz interdyscyplinarnym podejściem do przedmiotu zainteresowania, czyli rozważaniem ponad ustalonymi granicami czynników mających i niemających znaczenia dla problemu. Znając ograniczenia modelowania gospodarki, dojść można do wniosku, że aby lepiej pojąć gospodarkę, należy wyjść poza granice akademickiej ekonomii. Uwzględnienie procedur politycznych, stosunków własności i zasad kontroli w gospodarce, norm zachowania itd. oznacza wyjście ku światu *ludzi*, pomaga wyzwolić się z zafascynowania *mechanizmami*, które cechuje ekonomię głównego nurtu. Owo zauroczenie, niestety, wraz z zastosowaniami ekonomii przenosi się również do polityki ekonomicznej. Podstawowe dylematy

akademickiej polityki ekonomicznej (podobnie jak wykładanej ekonomii) wynikają z tego, że nie jest ona nauką humanistyczną, to znaczy skupia się na „technice”, tracąc z pola widzenia ludzi.

Tymczasem w wyborach podmiotów ekonomicznych, oprócz indywidualnego interesu, który jest według tradycyjnej ekonomii siłą napędową gospodarki, rolę odgrywają uwarunkowania kulturowe i ideologia, stosunki własności, uwarunkowania majątkowe, ograniczenia narzucone umowami, kompromisy w ramach koalicji społecznych, wykorzystywanie władzy przez jednych i podporządkowanie się przymusowi przez innych w ramach państwa, firmy, rodziny itp. Po to, by przybliżyć się do „prawdy”, trzeba pełniejszego ujęcia istoty ludzkiej i uwzględnienia szerszej motywacji ludzkich zachowań. Warto posłuchać w tym względzie Gunnara Myrdala, ekonomisty wyróżnionego w 1976 roku Nagrodą Banku Szwecji im. Alfreda Nobla:

W rzeczywistości nie istnieją problemy „ekonomiczne”; istnieją po prostu problemy, a te są złożone. Wyjaśnienie, co się rozumie pod terminem problemy „ekonomiczne” lub czynniki „ekonomiczne”, powinno w gruncie rzeczy polegać na analizie obejmującej wszystkie determinanty „pozaekonomiczne”. Z naukowego punktu widzenia istnieje jedyne dopuszczalne rozgraniczenie – jedyne logicznie sensowne: między czynnikami mającymi i niemającymi znaczenia dla problemu (Myrdal 1975, s. 54).

Kierowanie się wskazówką Myrdala prowadzi do studium miejsca i czasu, czyli – w nowoczesnej i modnej terminologii – do studium przypadku (*case study*). Jest to praca, w której nie ignoruje się statystyk, ale mająca przede wszystkim charakter jakościowy. Stwarza ona pole do skojarzeń i polega w dużej mierze na intuicji zamiast na matematycznych równaniach i logicznych zależnościach. Opisowa metoda nie daje podstaw do uogólnień, jednak pozwala zrozumieć procesy i wyjaśnić wyniki uzyskane w poszczególnych krajach w określonym czasie. Słabość ekonometryczna nie wydaje się czynnikiem dyskredytującym ten nurt myślenia, gdy uświadomimy sobie, że imponujący aparat makroekonomii i neoklasycznych teorii wzrostu okazuje się niewystarczający dla wyłowania istotnych statystycznie związków ekonomicznych¹³. Przy takim postawieniu zadania korzystanie z dorobku innych dziedzin wiedzy

13 Przykładowo, standardowe ekonometryczne metody testów na dużych próbach nie dają jednoznacznych wyników co do wpływu polityki popytowej i podażowej, zalecanej przez MFW, na stopę wzrostu gospodarczego (patrz: Khan, Knight 1985; Khan 1990; Goldstein 1986).

staje się nieodzowne. Inaczej rzecz ujmując, ekonomista, który chce zrozumieć gospodarkę, nie powinien iść w ślady wpojonej mu ekonomii, która starannie odcina się od nauk humanistycznych i innych nauk społecznych. Zgodnie z przestrogą chętnie dzisiaj cytowanego Friedricha A. von Hayeka, laureata Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii i doktora prawa: „Ten, kto jest jedynie ekonomistą, nie może być dobrym ekonomistą. Tylko pojedyncze problemy mogą być skutecznie rozwiązane przy wykorzystaniu jednej dyscypliny naukowej” (Hayek 1967, s. 121).

Klasyczna ekonomia zaczęła się rozwijać jako jedna z nauk o człowieku i społeczeństwie. Wydaje się, że współczesna ekonomia powinna odnowić zerwany związek z filozofią i psychologią, co proponuje m.in. Janusz Stacewicz (1998), a także – dodajmy – z ekonomią polityczną i socjologią. W sens takiego poznawania gospodarki zdaje się wierzyć także Terence W. Hutchison, pisząc: „elementy nieekonomiczne, zapożyczone od innych nauk społecznych, stają się obok sądów wartościujących niezbędne, by móc wypowiadać sensowne rady na temat problemów praktycznych” (Goryszewski 2004, s. 120).

Takie podejście do rozwiązywania problemów ma swoje oczywiste ograniczenia. Naukowcy mówią, że jest holistyczne, ponieważ stara się objąć całość motywacji ludzi i stosunków między nimi. Jest interdyscyplinarne, bo w tym celu korzysta z dorobku wielu dyscyplin nauki. I jest ściślej związane z empirią, gdyż opiera się na wiedzy o miejscu występowania problemu w konkretnym czasie. Jednak z tych samych względów nie jest spójne. Każdy krok w kierunku „prawdy” mąci czystość modelu, którym rządzi logika (racjonalność) ekonomiczna i sprawia, że wynikające z niego postulaty są mniej „precyzyjne” (odwołuję się tu do tytułu książki Thomasa Mayera *Prawda kontra precyzja w ekonomii*). W przyszłości może powstanie jednocząca ekonomię, socjologię i nauki polityczne teoria zmian społecznych. Jak dotąd nie widać nowego paradygmatu, który ujmowałby subtelne powiązania między zależnościami ekonomicznymi a sferą polityczną i społeczną ludzkiego działania nie mniej precyzyjnie, niż neoklasyczna tradycja w ekonomii ujmuje mechanizm rynkowy. Zdaniem Roberta Heilbrонера: „Odkrycie nowego, integrującego modelu czy paradygmatu byłoby największym triumfem nauk społecznych naszych czasów. Na razie model taki nie istnieje. Musimy więc uznać głębokie ograniczenie analizy ekonomicznej, dla którego nie widać obecnie rozwiązania” (Heilbroner 1985, s. 119–120).

Modelowanie gospodarki dominuje w programach nauczania ekonomii na wszystkich szczeblach kształcenia na poziomie wyższym dlatego, że opisywane podejście *nie* doprowadziło jak na razie do nowej,

„holistycznej” nauki o społeczeństwie. Powołajmy się na autora monumentalnej *Teorii ekonomii*, Marka Blauga: „do tego, aby pokonać starą teorię, potrzeba nowej teorii, nie wystarczy sama tylko niszcząca krytyka założeń ani nagromadzenie nowych faktów” (Blaug 1994, s. 743). Wykładane teorie głównego nurtu ekonomii, jak na razie, są metodologicznie doskonalsze od prób krytyków, choć w moim przekonaniu nie tak inspirujące.

Co lepiej służy poznaniu gospodarki? Czy zredukowanie zagmatwanej rzeczywistości do modelu po to, żeby stała się przejrzysta i zrozumiała, czy też jak największe przybliżenie do rzeczywistości dzięki uwzględnieniu istotnych w ocenie badacza lub studenta realiów, takich jak na przykład stosunki władzy? Przywoływany wcześniej w tym rozdziale współczesny historyk idei, Thomas Mayer, celnie ujął spór w tytule swojej książki: *Prawda kontra precyzja w ekonomii*. Nawiasem mówiąc, autor samego siebie sytuuje po stronie „prawdy”, o czym świadczy chociażby przytoczone przez niego przysłowie: „Lepiej mieć rację w sposób nieprecyzyjny niż być precyzyjnie w błędzie”.

W interpretowaniu gospodarki i w celowym oddziaływaniu na gospodarkę nie mniej niż wiedza teoretyczna liczy się intuicja. John Maynard Keynes, uważany początkowo przez „ortodoksyjnych” ekonomistów za heretyka, a nawet socjalistę, stawał po stronie tych, którzy „wiedzeni intuicją, woleli raczej widzieć prawdę niejasną i niedokładną, niż trwać w błędzie, do którego doszło się wprawdzie przy zastosowaniu łatwej logiki z dużą jasnością i konsekwencją, ale na podstawie hipotez niezgodnych z rzeczywistością” (Landreth, Colander 1998, s. 214). Znaczenie intuicji podkreślają również badacze współcześni. Od czasów esejów Keynesa (1980) w profesjonalnych dyskusjach o polityce ekonomicznej coraz większą wagę zyskuje „miękka” argumentacja z pogranicza psychologii, choć „ortodoksyjni” ekonomiści zadbali, aby mieściła się w ramach modelu. W analizach makroekonomicznych bardzo wzrosła rola *oczekiwań* (co do inflacji, zmian kursów walutowych itp.). Polityka monetarna zaczęła polegać na *antycypowanej* stopie inflacji. We współczesnym objaśnianiu zmian kursu liczy się przede wszystkim *psychologia* inwestorów na rynku kapitałowym. Myśląc o polityce gospodarczej, profesor MIT Stanley Fischer stwierdza: „Choć nowoczesny doktor imponuje swoimi umiejętnościami technicznymi, wielu woli staromodnego lekarza domowego (GP), którego doświadczenie i intuicja z nadstatkiem rekompensują jego braki w technice” (Fisher 1987, s. 174).

Problem metody należy pozostawić tym ekonomistom, którzy od czasów Adama Smitha i Davida Ricardo widzą swoją dyscyplinę jako *naukę*. Natomiast człowieka zainteresowanego nie tyle ekonomią, ile gospodarką

wypowiedzi cytowanych w tym rozdziale myślicieli zachęcają do poszukiwań ponad granicami ekonomii. Stanowią inspirację do tego, aby próby celowego oddziaływania na gospodarkę traktować bardziej jako sztukę¹⁴. Sztuka odpowiadania na realne wyzwania polega na rozeznaniu zbliżonym do rzeczywistości bardziej niż model ekonomiczny. Moim zdaniem, wobec chronicznego kryzysu ekonomii stosowanej i wobec kresu scjentyzmu, który staje się widoczny nawet w naukach przyrodniczych, polityka gospodarcza ma szansę rozwijać się dalej nie jako nauka, lecz raczej jako sztuka uprawiana na styku państwa i gospodarki. Do podejmowania decyzji związanych z tą sferą działania pomocne może być rozpoznanie stosowne do miejsca i czasu, które płynie z analizy dotychczasowego rozwoju różnych gospodarek. Wiedza gromadzona przez badaczy, wspomagana intuicją doradców i decydentów, pomaga wyciągać wnioski na przyszłość i znajdować rozwiązania problemów gospodarczych. Zasób *wiedzy* o działaniu przeszłym, obejmującej także obszary „pozaekonomiczne”, służyłby ukierunkowaniu zachowań w obliczu wyzwań gospodarczych¹⁵.

Bywa, że ani znajomość koncepcji, które oferuje ekonomia, ani wiedza o instrumentach ekonomicznych nie wystarczają do wdrożenia programu, a nawet nie zawsze są w polityce gospodarczej konieczne¹⁶. W polityce gospodarczej szczególnie istotna wydaje się znajomość polityki. Jedną z najważniejszych rzeczy, którą wyniósł Robert Rubin po latach spędzonych w administracji waszyngtońskiej, była – według jego własnych słów – obserwacja, że „polityka jest nie mniej ważna niż polityka gospodarcza. Bez dokładnego zrozumienia polityki, polityka gospodarcza nie doczeka się realizacji” (Rubin 2001, s. 38). Aby rozumieć procesy gospodarcze i, w rezultacie, umiejętnie i skutecznie doradzać, potrzeba – oprócz wiedzy ekonomisty – perspektywy polityka. Na autonomiczne i dobrowolne decyzje wymiany, które stanowią analityczne ramy konwencjonalnej ekonomii, nakładają się stosunki władzy – przedmiot studiów politycznych. Była już mowa o tym, że neoklasyczna teoria ekonomiczna nie bierze ich w ogóle pod uwagę i traktuje rynek tak, jakby nie był on miejscem

14 W podobnym kierunku prowadzą uwagi Janiny Godłów-Legiędź (2010, s. 38) o formalnej i abstrakcyjnej metodologii oraz o „sztuce ekonomii”.

15 W podobnym duchu wypowiada się o ekonomii poważany publicysta Jacek Żakowski (2005).

16 Przykładem jest interwencyjna polityka przemysłowa, która rozwinęła się po drugiej wojnie światowej w Japonii jako wynik współpracy ekonomicznych biurokratów z Ministerstwa Międzynarodowego Handlu i Przemysłu (MITI) i Ministerstwa Finansów oraz przedstawicieli wielkiego przemysłu i banków, bez jakiegokolwiek poprzedzającej teorii, o czym przekonuje książka Chalmersa Johnsona (1992).

spotkania konfliktowych interesów i nie rodził problemów natury politycznej. Niemniej, co akcentuje m.in. Mancur Olson: „[m]usimy rozumieć nie tylko korzyści płynące z dobrowolnej wymiany, ale także logikę przymusu i siły” (Olson 2000, s. 66). W rzeczywistości sterowanie gospodarką odbywa się przy użyciu instrumentów władzy i to woła polityczna wydaje się warunkiem koniecznym do podjęcia interwencji w tym czy innym kierunku. Jeżeli uznamy, że nie można zrozumieć rynku w separacji od państwa i polityki, będzie to kolejne przybliżenie do rzeczywistości.

Akademickie wykształcenie ekonomiczne z pewnością nie wystarcza, aby ogarniać rozumem problemy gospodarowania. Nie uwzględnia bowiem bogactwa okoliczności i czynników polityki gospodarczej. Jest to konsekwencja dominującej w tej dyscyplinie filozofii, zgodnie z którą ekonomia powinna być nauką pozytywną, co oznacza, że ogniskiem debaty jest spór o celowość i efekty polityki, a nie o to, pod wpływem jakich okoliczności i czynników polityka ta powstaje (Wojtyła 1990). Redukcjonizm dając budowanym na tej przesłance teoriom przewagę w sensie spójności i logiki, niemniej ma zasadnicze konsekwencje dla nauki ekonomii. Na jedną z konsekwencji funkcjonowania takiego paradygmatu wskazuje Galbraith:

[...] specjalizacja w obrębie ekonomii chroni uczonych przed potrzebą jakiegokolwiek refleksji na temat prawd ogólniejszych lub roli ich przedmiotu. Dobrym uczonym jest ten, kto ściśle trzyma się swojej działości, nie wykazując żadnego zainteresowania prawdziwością lub fałszywością całego systemu, którego częścią jest jego praca. Takie zaś szersze zainteresowania, które przecież pociągają za sobą trudne zadanie proponowania lepszych rozwiązań, można z łatwością zaatakować jako wadliwe metodologicznie lub niewystarczająco udowodnione (Galbraith 1979, s. 45).

Rezultatem jest „nauka w okruchach” i skłonność do scholarskiego dogmatyzmu. Dorobek heterodoksyjnych ekonomistów skłania do tego, aby posługiwać się w większym stopniu intuicją, a także wykorzystywać perspektywę i dorobek innych dyscyplin wiedzy. Wychodząc z tego założenia, niniejsza książka zawiera ujęcie nowożytnej gospodarki z perspektywy odmiennej od podejścia utrwalonego przez główny nurt ekonomii, zwracając jednocześnie uwagę Czytelnika na bogaty i ciekawy dorobek alternatywnych nurtów tej dyscypliny oraz socjologii i nauk politycznych.

1.2. Ekonomiczne teorie rynku a ekonomia kapitalizmu

Gospodarki i kapitalizmu ani żadnego zjawiska
nie można pojmować w oderwaniu
od rzeczywistości społecznej.

(Fernand Braudel, *Civilization and Capitalism.
15th–18th Century. The Wheels of Commerce*, 1982)

1.2.1. Dziedzina studiów i przedmiot badania

Frank H. Knight rozprawia o dwóch sposobach czy metodach dochodzenia do prawdy. Pierwszym jest przyjęcie takiego uproszczenia, aby mogły zaistnieć „określone, uzgodnione i w miarę rozstrzygające kryteria sprawdzania twierdzeń, rozwiązań i teorii” (Knight 1985, s. 206–207). Drugi sposób polega na zdobywaniu wiedzy analogicznej jak w naukach o nieświadomej przyrodzie, to jest wiedzy „o fizycznych zachowaniach ludzkich i o powiązanych zmianach w fizycznych przedmiotach pozaludzkiej przyrody”, jednak koniecznie w połączeniu z wpływem, jaki ma na poznanie „proces wzajemnej komunikacji w społecznym obiegu wydarzeń” (Knight 1985, s. 213). Ów proces, w przekonaniu Knighta, jest najbardziej znaczący w dociekaniach ekonomisty:

Konkretne i pozytywne odpowiedzi w dziedzinie ekonomicznej nauki lub polityki zależą przede wszystkim do sądów wartościujących i postępowania, związanych z szerokim, ogólnym wykształceniem w znaczeniu kulturowym oraz „wglądem” w naturę ludzką i wartości społeczne [...]. Z tego punktu widzenia rysuje się potrzeba badań interpretacyjnych, które wymagałyby jednak znacznego przekroczenia możliwych granic ekonomii i winny obejmować zarówno nauki humanistyczne, jak i całe pole dyscyplin społecznych (Knight 1985, s. 228).

Pierwsza z opisywanych metod, jak wynika chociażby z lektury poprzedniego podrozdziału, posłużyła do konsolidacji głównego nurtu teorii ekonomicznych. Pogląd na korzyść drugiej z metod przytaczam dosłownie ze względu na autorytet autora, byłego prezesa Amerykańskiego

Towarzystwa Ekonomicznego, jak również z tego powodu, że Frank H. Knight wniósł wkład nie tylko do metodologii i filozofii ekonomii, ale również – w teorię kapitału i teorię organizacji ekonomicznych. Za drugą z metod świadczą również, choć w nieco inny sposób, słowa Fernanda Braudela obrane za motto niniejszego podrozdziału.

Ekonomiści-teoretycy mogą być wyodrębnieni z powodu swych przekonań i ze względu na preferowane narzędzia, a różne teorie funkcjonujące w sporach nierzadko powstały z rozmaitych konfiguracji tych kryteriów. Ta książka odwołuje się do znacznej części myśli ekonomicznej, która nie została włączona w główny nurt na etapie powojennej konsolidacji dyscypliny i która rozwija się dzięki refleksji nad różnymi konfiguracjami kapitalizmu. Istnienie tego alternatywnego nurtu wiedzy o gospodarce podkreśla m.in. Ha-Joon Chang (2011), wprowadzając rozróżnienie między ekonomią jako teorią racjonalnego wyboru i „ekonomią rozumiejącą, jak działa kapitalizm” (dosłownie: „economics on how things work in capitalism”).

Zgodnie z przesłaniem wyrażonym na końcu poprzedniego podrozdziału w książce sięgam do dorobku heterodoksyjnego, który definiuje sam siebie w opozycji do głównego nurtu teorii ekonomicznej (*mainstream*). Wróćmy zatem do pytania, jak rozumieć ten nurt. Geoffrey Hodgson (2019) dość przekonująco dowodzi, że popularność i wpływ to jedyne słuszne kryterium dla mainstreamu, robi to bowiem w sposób analityczny – po rozważeniu innych względów.

Mianowicie, główny nurt ekonomii często bywa utożsamiany z ideologią wolnego rynku i orędownikami kapitalizmu. Na dowód można przywołać opinię Joan Robinson – jednej z najbardziej rozpoznawalnych postaci ekonomii heterodoksyjnej, sformułowaną w końcu lat 70. XX wieku, że ekonomia dostarcza „bądź to racjonalizacji istniejącego porządku gospodarczego, bądź też konkretnych decyzji podejmowanych przez dominujące w społeczeństwach grupy. Najczęściej upowszechnia korzystne dla tych ostatnich przekonania i mity. Jest bardziej propagandą aniżeli nauką” (*Zrozumieć świat...* 2009, s. 316). Kryterium ideologiczne, według Hodgsona, nie wytrzymuje jednak weryfikacji. Nie wszyscy wybitni ekonomiści zaliczani do głównego nurtu byli orędownikami wolnego rynku. Najbardziej zaskakuje przykład Leona Walrasa, neoklasyka, twórcy ogólnej teorii równowagi, który uważał siebie za „naukowego socjalistę”, popierał regulację cen, robotnicze kooperatywy i własność publiczną monopolu naturalnych, w tym ziemi (Hodgson 2019, s. 52).

Główny nurt ekonomii bywa także kojarzony z jej ortodoksyjnym uprawianiem z wykorzystaniem narzędzi, jakie analizie ekonomicznej

oferuje matematyka. Hodgson, podobne jak inni przywoływani przez niego ekonomiści, podziela pogląd, że ortodoksja to określone podejście teoretyczne, umożliwiające stosowanie matematycznych narzędzi (Hodgson 2019, s. 14). Jednak główny nurt nie musi znaczyć tego samego. Według ortodoksyjnego podejścia w ekonomii kluczowym elementem ludzkich zachowań jest instrumentalna kalkulacja, która w tradycji neoklasycznej oznacza racjonalność, a w terminologii Weberowskiej – działanie celoworacjonalne. Gospodarowanie jest zdeterminowane przez racjonalny wybór. Niemniej takie autorytety, jak Adam Smith, David Ricardo, John M. Keynes, Herbert Simon, Ronald Coase nie włączyli do swoich prac standardu racjonalnego człowieka ekonomicznego albo wyrażali wręcz zasadnicze wątpliwości co do jego racjonalności. Zatem wymienieni ekonomiści nie są ortodoksami, choć nie można mieć wątpliwości, że przyczynili się do rozwoju głównego nurtu teorii ekonomii. Kryterium metody również nie wytrzymuje weryfikacji.

Na tych i podobnych przykładach Hodgson opiera własne stanowisko, że jedynym kryterium, które określa tzw. mainstream bez żadnych wątpliwości, jest wpływ możliwy dzięki akceptacji teorii ze strony większości naukowego środowiska. Uważam jednak, że i taka podstawa klasyfikacji jest dość płynna. Do przykładów podanych przez Hodgsona można bowiem dodać szereg nazwisk, które jego stanowisko podważają. Posłużę się tylko jednym. Mianowicie poglądy Friedricha Hayeka w czasie jego długiego życia najpierw były zwalczane, a później stały się nie tylko chętnie cytowane w pracy akademickiej, ale i nadzwyczaj popularne, współtworząc obiegową mądrość o gospodarce rynkowej. Najpierw, w latach 30. XX wieku były krytykowane przez tych ekonomistów o ustalonej sławie, którzy uznawali neoklasyczną ogólną teorię równowagi¹⁷. Wkład Hayeka z tego właśnie okresu będzie przywoływany w tej książce jako heterodoksyjny. Myśl Hayeka i innych adeptów austriackiej szkoły ekonomii sprawiła jednak, że idea wolnego rynku i krytyka keynesistowskich, interwencjonistycznych rozwiązań stały się w końcowych dekadach XX wieku wiedzą obiegową¹⁸. O przyjęciu części dorobku Hayeka do głównego nurtu teorii ekonomii najdobitniej świadczy przyznanie mu Nagrody

17 Mowa o słynnej w historii myśli debacie na temat rachunku ekonomicznego w socjalizmie, w której adwersarzami Friedricha Hayeka byli m.in. Oskar Lange i Abba Lerner. Wówczas neoklasyczna ogólna teoria równowagi stała się orężem socjalistów przeciwko prorynkowym krytykom planowania z austriackiej szkoły ekonomii.

18 Filozoficzne rozprawy austriackiej szkoły ekonomii i debaty z udziałem jej przedstawicieli wywarły, zdaniem cenionego publicysty tygodnika „Polityka” Jaka Żakowskiego, większy wpływ na popularne myślenie o gospodarce (czyli to,

Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w 1974 roku. Jak z tego przykładu wynika, jeżeli granice głównego nurtu ma wyznaczać popularność i wpływ teorii, to granice te muszą zmieniać się dość dynamicznie.

Czas zatem porzucić dociekania, czym jest heterodoksyjny dorobek ekonomii za pomocą odniesienia go do głównego nurtu¹⁹. Zasadniczo w ekonomii, jak w każdej dyscyplinie nauki, tzw. mainstream ma wyznaczać jej tożsamość i stanowić punkt odniesienia dla badań w danej dyscyplinie. W praktyce przechodzi się do porządku dziennego nad tym, gdzie są jego granice i jaka jest jego istota. Skoro tak, tym bardziej beznadziejne muszą być próby ustalania zakresu teorii alternatywnych. Jak dość klarownie wypunktowała Izabela Bludnik, na krytyce określonych założeń typowych dla głównego nurtu teorii ekonomicznych koncentrują się takie szkoły, jak marksizm, instytucjonalizm, Schumpeterowska ekonomia ewolucyjna, nowa austriacka szkoła ekonomii, szkoła publicznego wyboru, ekonomia feministyczna i postkeynesizm. Aby przypomnieć, jak bardzo zróżnicowane są to nurty myślenia, wystarczy zestawić ze sobą poglądy dwóch prominentnych myślicieli rzucających wyzwanie dominującym teoriom – Karola Marksa i Friedricha von Hayeka. Heterogenicznym szkołom brakuje wspólnego teoretycznego rdzenia (Hodgson 2019, s. vi–vii), a przez to – zdolności stworzenia alternatywy względem głównego nurtu (Bludnik 2015, s. 100).

Wobec różnorodności teoretycznych stanowisk i narzędzi analizy najmniej kontrowersyjnym kryterium, profilującym dyscyplinę nauki, jest być może przedmiot poznania. Z tego punktu widzenia można mówić o ekonomicznych teoriach rynku i o ekonomii kapitalizmu. W pierwszym przypadku chodzi o modele gospodarki, a przy tym – jeśli pominąć niegdysiejsze próby tworzenia ekonomii socjalizmu – domyślnie jest to gospodarka rynkowa. W drugim przypadku słowo „ekonomia” kojarzy teorię z gospodarką, jednak dopełnienie stanowi „kapitalizm” jako główny przedmiot zainteresowania. W ekonomii analizuje się zależności na rynku i choć dominuje narracja o gospodarce rynkowej, w ekonomii podejmuje się także rozważanie istoty kapitalizmu i zajmuje się badaniem, jak funkcjonuje system społeczny. Na przykład Hayek, który sam posługiwał się pojęciem „rynek” i krzewił wizję rynku jako spontanicznego procesu uczenia się i dostosowań, równocześnie podkreślał, że jego zdolność do samoregulacji jest notorycznie niszczona, bowiem

co określa on słowem „wulgata”) niż matematyczne „szarady” akademickich ekonomistów.

19 Zainteresowanych odsyłam do godnej uwagi próby wykonania tego zadania przez Tony’ego Lawsons (2006, s. 483–505).

realna gospodarka podporządkowana została polityce i grupom interesów. Przedmiotem jego uwagi i troski była zatem rzeczywista aktywność ludzi. W tej perspektywie należytą wagę, oprócz względów gospodarczych, miał szereg pozaekonomicznych czynników, tworzących w sumie spontaniczny i niekoniecznie modelowy porządek – kapitalizm. Zgodnie z tym nurtem myślenia centralnymi problemami ekonomii są koordynacja i geneza instytucji, od których zależy dobrobyt (Godłów-Legiędź 2010, s. 27). Można się też spotkać z poglądem, że ekonomia to nauka o gospodarczej działalności człowieka w jego społecznym uwikłaniu (Wilkin 2016, s. 18).

Aby wyraźniej oznaczyć obszar teorii kapitalizmu, unikając przy tym zbytniego zagłębiania się w historię idei, można wskazać kilku autorów, których dorobek wydaje się z perspektywy czasu fundamentalny. Oczywiście lista nazwisk przywoływanych w tym miejscu, a nawet w całej książce, nie może być kompletna. Generalnie chodzi o tradycję myślenia zainspirowaną dociekliwymi i systematyzującymi pracami Karola Marksa i Maxa Webera oraz rewizjonistycznymi ideami Thorsteina Veblena, a także koncepcjami kapitalizmu w jego socjalnej formie, zainspirowanymi przez prace Johna R. Commonsa. Przedstawiciele szkoły myśli, którą stworzył Commons, mają niezaprzeczalne zasługi w dziedzinie ustawodawstwa socjalnego (*welfare*); wiele ich idei znalazło wyraz w ustawodawstwie amerykańskiego Nowego Ładu (Landreth, Colander 1998, s. 502). Do kolejnego pokolenia „tytanów”, tworzącego w połowie XX wieku, należał m.in. John K. Galbraith, którego – podobnie jak Commonsa – nie teoria interesowała przede wszystkim, lecz to, dokąd doszedł i dokąd zmierza amerykański kapitalizm (Landreth, Colander 1998, s. 573). Johna K. Galbraitha, według słów recenzenta jego książki w „New York Timesie”, Christophera Lehmana-Haupta, fascynowało głównie to, ile „okienek może otworzyć na sprawy codziennego życia”, natomiast z pogardą odnosił się on do podręczników ekonomii, które wciąż celebrują istnienie „niewidzialnej ręki”, nazywając ją rynkiem. Wśród nazwisk wybitnych teoretyków kapitalizmu tego „średniego” pokolenia wymienić należy Josepha Schumpetera, Karla Polanyiego oraz Fernanda Braudela, a także Johna M. Keynesa, Hymana Minsky’ego, Charlesa Kindlebergera i – za Ha-Joon Changiem – Nicolasa Kaldora, Alberta Hirschmana, Herberta Simona.

Współczesnego adepta dowolnej dyscypliny nauk społecznych może niepokoić fakt, iż żaden z tych myślicieli nie zważał na podział nauk społecznych utrwalony na uniwersytetach. Weźmy za przykład Maxa Webera. Podział w dziedzinie nauk historycznych i społecznych na dyscypliny akademickie uważał on za powód wypaczeń w sposobie

pojmowania nowożytnego kapitalizmu (Ingham 2011, s. 35). Oryginalna synteza jego autorstwa łączyła różnorodny dorobek, wykraczając poza te podziały. Nie sądził bynajmniej, aby sama ekonomia była w stanie wyjaśnić rozkwit kapitalizmu. Występował przeciw ekonomicznemu determinizmowi Karola Marksa; nie akceptował też pretensji ortodoksyjnych teorii ekonomii do wynalezienia „odwiecznych powszechników”, takich jak *homo oeconomicus*. Niemniej zgadzał się z twierdzeniem teorii ekonomii głoszącym ludzką skłonność do poszukiwania własnej korzyści, a pojmowanie interesu według jego koncepcji okazało się pomocne przy analizowaniu problemów na przecięciu ekonomii i polityki. Wkład tego myśliciela, wielce zasłużonego dla socjologii, stanowi wspólne dziedzictwo i cenną inspirację dla pokoleń badaczy społeczeństwa, w tym – ekonomistów. Jego rozważania o kalkulacji, biurokracji i celowości są wiedzione pytaniem, co przynosi szanse na zysk i ze względu na swój przedmiot należą do ekonomii. Cechy rodzajowe kapitalizmu, nazwane i opisane przez Webera, będą drogowskazami ułatwiającymi rozumienie m.in. w tej książce. Szczególnie pomocne okazują się fragmenty dorobku tego autora zebrane i opublikowane w książce *Gospodarka i społeczeństwo: zarys socjologii rozumiejącej* (Weber 2002). W ślad za twórcą „socjologii rozumiejącej” skłaniam się ku „ekonomii rozumiejącej”, która w dążeniu do objaśnienia społecznej aktywności ludzi nie zważa na umowne podziały na dyscypliny.

Tego rodzaju studia miał na myśli wybitny niemiecki uczony Wolfgang Streeck, wieloletni dyrektor Instytutu Badań Społecznych fundacji Maxa Plancka (Max Planck Institut fuer Gesellschaftsforschung), apelując, aby przestać się zajmować bezczasową „gospodarką” i powrócić do studiów nad realnie istniejącym kapitalizmem (Streeck 2009). Podobne stanowisko zajął wybitny socjolog i historyk, profesor Yale University Immanuel Wallerstein, swoją książkę o kapitalistycznym systemie-świecie rozpoczynając mottem: „Understanding the World in Which We Live” (Wallerstein 2004). Kolejny prominentny autor, Ha-Joon Chang, ekonomista i profesor Uniwersytetu Cambridge dowodzi, że wyjaśnienia nie możemy oczekiwać od ekonomicznych teorii rynku (*free-market economics*). Chodziłoby więc o taką naukę, która objaśnia, jak funkcjonuje kapitalizm (Chang 2011). Swoją książkę Chang kończy bojowym stwierdzeniem: „We just have to learn right kinds of economics” (Chang 2011, s. 251). Są to sygnały, że równoległe z rozwojem ekonomicznych teorii rynku ciągle powstają fragmenty teorii kapitalizmu. Z dat publikacji przytoczonych właśnie prac wynika, że studiowanie kapitalizmu to nie przeżytek – ekonomia kapitalizmu istnieje współcześnie.

W gronie współczesnych autorów, którzy nie wahają się przekraczać granic ekonomii, politologii i socjologii, najbardziej radykalny wydaje się Immanuel Wallerstein. Jako podstawową jednostkę analizy proponuje on konstrukt systemów-światów (*world-systems analysis*). Kapitalistyczna gospodarka (*capitalist world-economy*) jest przykładem jednego z nich; to raczej kapitalizm jako taki, a nie poszczególne jego centra (ewentualnie dominujące kraje), powinien stać się przedmiotem analizy. Jak każdy system-świat, kapitalizm ma swoją dynamikę, dążąc od równowagi do strukturalnego kryzysu kończącego jego funkcjonowanie; analiza obejmuje długie okresy trwania (*longue duree*), a zatem – jak mówi Walerstein – wymaga historycznej głębi. Takie ustawienie przedmiotu badań łączy się z postulatem, aby odrzucić niepotrzebne rozróżnienie między historią i naukami społecznymi (Wallerstein 2013, s. 2 i 3). W przeciwieństwie do multi-, inter- albo transdyscyplinarnych badań, analiza musi być zunifikowana (*inherently uni-disciplinary*, Wallerstein 2013, s. 5). Jednym słowem, analiza systemów-światów wymaga przekształcenia intelektualnych ram nauk społecznych i ich reorganizacji na rzecz jednej tylko dyscypliny.

Sięgamy zatem po perspektywę, jaką otwierają dla ekonomisty „niepokorni” myśliciele, którzy nie dają się zaszufładować do jednej dyscypliny – ekonomii. Studiowanie kapitalizmu nie jest bynajmniej wyłączną domeną ekonomistów, lecz wspólnym dziełem socjologów, politologów, ekonomistów, historyków, antropologów. Pojęcie to ma z pewnością szereg aspektów innych niż racjonalny wybór czy transakcje na rynku ekonomistów.

Warto jeszcze zaznaczyć pozycję, jaką zajmują niektórzy wybitni przedstawiciele liberalnej ekonomii. Z ekonomicznymi teoriami rynku (*free-market economics*) łączą tych myślicieli przesłanki filozoficzne, a przede wszystkim – uznanie wolności (nie tylko gospodarczej) za wartość najwyższą oraz silne przekonanie o dobroczynnej roli konkurencji w gospodarce. Mimo to przyswojenie niektórych ich teorii przez główny nurt myśli ekonomicznej zabierało sporo czasu lub sprawiało nieprzewidywalne trudności. Głównym powodem jest odmienny pogląd na zdolność rynku do samoregulacji. Wbrew podstawowym konstruktom, dzięki którym w głównym nurcie modeluje się gospodarkę, takim jak równowaga czy opróżnianie rynku, ekonomiści tacy jak Walter Eucken, John M. Keynes, James Buchanan czy Friedrich A. Hayek swoje teoretyczne prace oparli na przesłance, że rynek nie posiada zdolności do samoregulacji, albo że zdolność ta jest notorycznie niszczona. Przesłanka ta pochodziła z pełnej troski obserwacji kapitalizmu, jego samoniszczącej skłonności do monopolizacji pozycji na rynku, poszukiwania korzyści

ekonomicznych w strukturach politycznych, niestabilności gospodarki rynkowej objawiającej się nękającymi ją kryzysami²⁰. Z tego względu w dalszej części książki pojawią się także odniesienia do dorobku ekonomii liberalnej, zwłaszcza – kiedy będzie mowa o roli państwa w naprawianiu owych „wad wrodzonych” gospodarki nazywanej rynkową. W moim przekonaniu ekonomia rozumiejąca bynajmniej nie jest wykluczająca.

1.2.2. Gospodarka rynkowa a kapitalizm

1.2.2.1. Domeny koordynacji: rynek i instytucje społeczne poza rynkiem

Konstrukt rynku stał się sednem koncepcji aktywności gospodarczej ludzi i zarazem unikalną kompetencją dyscypliny ekonomia. Niemniej nawet dziedzictwo naukowe, z którego wyrósł główny nurt teorii ekonomicznych, ma kłopot z tym pojęciem. Ta obserwacja może wydać się zaskakująca wobec tego, jak często i chętnie słowo „rynek” jest używane w komunikacji werbalnej.

Na początku skorzystam z rozważań, jakie podjął Mikołaj Klimczak gwoili stwierdzenia, co oznacza to słowo (Klimczak 2020, s. 30–31). W ujęciu podręcznikowym rynek zbliża się znaczeniowo do pojęcia mechanizmu cenowego, w którym podkreśla się znaczenie podaży i popytu dla alokacji zasobów; ujęcie to wskazuje na zagrożenia efektywności tego procesu, wynikające z zawodności rynku i państwa. Na pewnym etapie zoperacjonalizowanie pojęcia rynku stało się poważnym wyzwaniem dla ekonomistów. Problem, który sygnalizuje sformułowanie: „rynek to coś wartego zmonopolizowania”, stał się zadaniem do rozwiązania na etapie budowania jednolitego rynku w ramach integracji europejskiej²¹. Tak

20 Podobne wątpliwości zgłaszane są współcześnie – na przykład przez Josepha Vogla, autora książki *Widmo kapitalizmu* – w formie zastanawiających pytań: „Czy akumulacja kapitału nie jest skutecznym środkiem, by wyzwolić się, wykupić z niewygodnej sytuacji wolnej konkurencji? Czy na porządku dziennym nie są próby zapewnienia sobie przez aktorów rynkowych informacyjnej przewagi, by powstałe w ten sposób asymetrie wykorzystać we własnym interesie? Inaczej mówiąc, czy rynki i konkurencja nie prowadzą w dojrzałym kapitalizmie siłą rzeczy do powstania oligopolu?” (*Rynek...* 2011).

21 Jak poważne to zadanie dla ekonomistów, wskazał w 1981 roku Joseph J. Stigler, rok później uhonorowany Nagrodą Banku Szwecji im. Alfreda Nobla, w trakcie wykładu na forum American Economic Association: „Żałuję, że ta bitwa o definicję rynku, która toczy się tysiące razy z prywatnymi pozwami antymonopolowymi, nie spotkała się praktycznie z żadnym zainteresowaniem ze strony ekonomistów. Poza przypadkowym flirtem z elastycznością krzyżową popytu i podaży,

powstała definicja rynku właściwego, której istotą jest nie tyle efektywna alokacja, ile występowanie presji konkurencyjnej w sprzedaży grupy dóbr na określonym obszarze. Sprzedaż jest warta zmonopolizowania, gdy uzyskanie wyłączności pozwala na trwałe zyskowe podniesienie cen. Test hipotetycznego monopolisty na rynku właściwym (test SSNIP) na stałe wszedł do praktyki ochrony konkurencji w Unii Europejskiej.

Oprócz tego można spotkać się z bardziej potocznymi zastosowaniami słowa „rynek”. Często utożsamiane jest ono z gospodarką. Na przykład zdanie: „X wprowadził nowy produkt na rynek” znaczy mniej więcej tyle, co zdanie: „X wprowadził nowy produkt do gospodarki”. Nierzadko słowo to wskazuje tylko część gospodarki, gdzie wymianie podlega konkretnie określone dobro lub grupa dóbr, na przykład w określeniu: „rynek leków w Polsce”. Słowo znajduje się w powszechnym obiegu, używa się go w wielu dyscyplinach nauk społecznych i funkcjonuje w komunikacji nienaukowej, chociaż zarówno jego treść, jak i zakres pozostają niejasne. Pogląd ten rozwinę poniżej. Do przytoczonych właśnie obserwacji dodam kolejny przypadek zastosowania rzeczowego słowa. Mianowicie „rynek” pojawia się w kontekście *utowarowienia* tych stosunków między ludźmi, które sięgają daleko poza wymianę towarowo-pieniężną. Jest to zakres, który nadał mu na przykład Karl Polanyi i który często jest właściwy dla rozważań w tej książce.

Znana koncepcja klasyka ekonomii odnosiła się nie tyle wprost do rynku, ile do koordynacji społecznego procesu tworzenia materialnej bazy bytu. W ujęciu Adama Smitha niewidzialna ręka kieruje człowiekiem tak, „aby zdążył do celu, którego wcale nie zamierzał osiągnąć” (Mayer 1996, s. 341). Smithowską koncepcję koordynacji aktywności gospodarczej wyrażają słowa: „Daj mi to, czego ja chcę, a otrzymasz to, czego ty chcesz – oto znaczenie każdej takiej propozycji, i to jest właśnie sposób, w jaki otrzymujemy nawzajem od siebie największą część usług, których potrzebujemy” (cyt. za: Godłów-Legiędź 2010, s. 27). Jest to ogólna zasada, która zapewnia społeczną harmonię. Na tej zasadzie może następować uzgadnianie długofalowych interesów producentów i konsumentów, chociaż ich interesy krótkofalowe mogą być odmienne. Ów niewidzialny porządek, zdaniem cenionej znawczyni historii myśli ekonomicznej Janiny Godłów-Legiędź, nie wyrasta wyłącznie z mechanizmu popytu i podaży, „ale ma u podstaw moralną i intelektualną wizję człowieka, historii i relacji między jednostką i społeczeństwem” (Godłów-Legiędź 2010, s. 29; zob. też Godłów-Legiędź 2016). Podobnie Amartya Sen, laureat prestiżowej

określenie rynków pozostało nierozwiniętym obszarem badań ekonomicznych, zarówno na poziomie teoretycznym, jak empirycznym” (Klimczak 2020, s. 31).

ekonomicznej Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w 1998 roku, zauważył: „Pierwsi obrońcy rynku, w tym sam Smith, nie twierdzili bynajmniej, że jest on wyłącznym gwarantem doskonałości ani że wystarcza motywacja, jaką jest zysk. Motywem wymiany jest korzyść własna [...], jednak gospodarka funkcjonuje dzięki zaufaniu między partnerami tych umów” (*Niewidzialna ręka...* 2009). Chodzi zatem o wymiar większy niż wymiana ukierunkowana na osiągnięcie zysku.

Jak ustaliłam w poprzednim podrozdziale, w ortodoksyjnych teoriach ekonomicznych rozwijanych na bazie dziedzictwa naukowego ekonomii neoklasycznej pojęcie rynku zostało sprowadzone do idei ekonomicznej racjonalności i do zasady maksymalizacji użyteczności. We współczesnej ekonomii, a szczególnie w teorii gier, pojęcie koordynującej funkcji rynku przekształciło się wręcz nie do poznania. W tym ujęciu „rynkowa” koordynacja to w istocie *planowane* dostosowywanie do siebie współzależnych elementów w taki sposób, że

osoby uczestniczące w tym procesie rozumieją reguły, według których działają i świadomie zmierzają do wyznaczonych celów i pewnego stanu końcowego. [...] w tym sensie można mówić o koordynacji w przedsiębiorstwie i w każdej innej organizacji hierarchicznej czy nieformalnej grupie zmierzającej do określonego celu (Godłów-Legiędź 2010, s. 28).

Ta perspektywa ma konsekwencje poznawcze. Instytucja, jaką jest rynek, ustępuje miejsca na pierwszym planie racjonalnej, kalkulującej jednostce.

Takie ujęcie rynku naraziło ekonomistów prowadzących formalistyczne analizy na krytykę. Wskazuje się, że gospodarowanie to historyczny (a więc raczej nie planowany) proces zakorzeniony w społeczeństwie. Inaczej niż w zarysowanym właśnie paradygmacie wyznaczającym współcześnie główny nurt ekonomii, w rozumieniu Adama Smitha, a później także F. A. Hayeka koordynacja za pomocą rynku ma wymiar porządku społecznego i *spontaniczny* charakter. Jest jawnie sprzeczna z ideą porozumienia uczestników gry. Koordynacja obejmuje współzależność i wzajemne wywieranie wpływu na *różnych* poziomach. Długofalowa zgodność interesów wyłania się z chaosu niedostosowań i sprzecznych interesów oraz oznacza osiągnięcie satysfakcjonującego stanu. Według Polanyiego i Keynesa założenie o ograniczoności zasobów i postulat maksymalizacji użyteczności nie opisują uniwersalnej kondycji człowieka gospodarującego, lecz jedynie partykularny dylemat jednostki działającej w warunkach rynkowych. Ewidentnie, nawet wśród wymienionych tutaj tytanów myśli nie ma zgody, co miałby oznaczać rynek.

Proste skojarzenie rynku z wymianą okazuje się zwodnicze. Na przykład w studiach Fernanda Braudela (2019) rynek występuje jako system (*market*), w odróżnieniu od rynku znaczącego tyle, co wymiana, obieg, dystrybucja (*trade*). W tym systemie konkurencja jest motorem i akceleratorem postępu. Zgodnie z tym ujęciem, podzielanym przez niektórych socjologów (Giddens 2003), rynku nie należy postrzegać jako sumy/złożenia poszczególnych transakcji, czy nawet szerzej – interakcji. Jest to raczej zespół reguł, które czynią transakcje możliwymi. W teorii rynkiem nie jest plac targowy, lecz to, co będąc niewidocznym, jednak sprawia, że na placu jest ruch. Jest to system, zespół reguł lub pewna konwencjonalna struktura, w której dochodzi do kontraktów. To, że podstawowy termin socjologów „struktura” został przyswojony w tym kontekście przez ekonomistów, wydaje się zasługą Olivera Williamsona. W zaproponowanej przez niego terminologii rynek to *market structure*²².

Ramy aktywności, o które tu chodzi, wyznaczają instytucje rynku. Max Weber, Karl Polanyi i inni wskazują na podstawowe z nich: ceny, księgowanie i rachunek pieniężny, własność prywatna. Struktura, którą tworzą, nie jest bynajmniej niezmienna. Jak zwraca uwagę Bartosz Scheuer (2005, s. 199–200), pomiędzy strukturą społeczną i ludzkim działaniem zachodzi relacja niespotykana w świecie przyrody. Mianowicie, „struktura jest efektem dokonań poszczególnych aktorów, ale jednocześnie określa otoczenie, w którym te dokonania mają miejsce, przy czym świadomość jej istnienia stanowi wiedzę, którą aktorzy wykorzystują w swych działaniach”. Dlatego zespół reguł/instytucji rynkowych podlega rekonstruowaniu, czyli reprodukcji i zmianie. Chociaż strukturę można opisać ponadczasowo, to jej funkcjonowanie już nie (jak twierdzi Anthony Giddens), bowiem poszczególne interakcje przyczyniają się do rekonstruowania tej struktury. Zwróćmy uwagę, że rynek w tym ujęciu jest kategorią historyczną i wynikową. Pojęcie rynku nie jest zatem uniwersalne, jak marzą ekonomiści-redukcjoniści, a wśród nich orędownicy ekonomii neoklasycznej i zastosowań teorii gier.

Poprzestając na takim określeniu, czym jest rynek, można się skupić na poglądzie, że wymiana rynkowa to tylko jedna z form integracji życia gospodarczego. Inaczej mówiąc, potrzebna jest perspektywa znacznie szersza niż instytucje rynku, aby zrozumieć gospodarkę. W Weberowskim ujęciu, podjętym m.in. przez Karla Polanyiego, gospodarka jest zakorzeniona w społeczeństwie. Aktywność gospodarcza, jak pokazuje choćby dzieło Webera *Gospodarka i społeczeństwo*, to pewien rodzaj aktywności społecznej,

22 Później wróć do omówienia ogólnego ujęcia sposobów koordynacji, zaproponowanego przez Williamsona wraz z pojęciem *governance structure*.

która musi być koordynowana i podlegać mediacji w instytucjonalnych ramach, obejmujących nie tylko działalność *stricte* zarobkową. Stosunkami między ludźmi rządzi nie tylko racjonalność zorientowana na osiągnięciu celu, lecz także irracjonalność, wartości, konwencje itp. Podobnie Karl Polanyi stoi na stanowisku, że rynek nie jest zjawiskiem endogennym, ale jest „trzymany na uwięzi” (*embedded*) w społecznych ryzach.

Mechanizm rynkowy stał się dominującą formą integracji życia gospodarczego dopiero w XIX wieku, co nie zmienia faktu, że w gospodarce (również współczesnej) koordynacja w znacznej mierze odbywa się poza rynkiem. Oprócz wymiany rynkowej funkcję integrującą aktywność ludzi spełnia redystrybucja i wzajemność²³. Wspomniane wyżej zasady, czyli wymiana, redystrybucja i wzajemność, funkcjonują dzięki określonym instytucjom społecznym. Na przykład Weber wskazuje, że podstawy rozwoju „gospodarki zarobkowej” pojawiły się dopiero wówczas, gdy z gospodarstwa domowego wydzieliło się przedsiębiorstwo²⁴. Dodajmy, że redystrybucja odbywa się w dużej mierze dzięki instytucji *państwa*, wzajemność konstytuuje zaś instytucja *rodziny*. Różnego rodzaju stowarzyszenia, sieci, związki, które metodycznie analizuje Weber (2002, m.in. s. 239–260), sprawiają, że aktywność gospodarczą koordynują nie tylko transakcje będące odpowiednikiem zorientowanej na korzyść wymiany na szeroko pojętym rynku, lecz także pozarynkowe formy integracji.

W kapitalizmie obserwujemy różne formy integracji, przy tym pozarynkowe subsystemy koordynacji są do jego funkcjonowania, podobnie jak rynek, niezbędne. Życie gospodarcze integruje też hierarchiczna kontrola w ramach firmy lub sankcje pochodzące od państwa, albo wspólnota oparta na spontanicznej solidarności. Logika wspólnotowej solidarności służy wyzwolaniu energii społecznej innego rodzaju niż „czysta” działalność gospodarcza lub polityczna, ale – podobnie jak rozwinięta gospodarka czy dobrze funkcjonujący system polityczny – sprzyja awansowi cywilizacyjnemu społeczeństw. Rynek wprowadza do ludzkich działań

23 Jest to teza artykułu K. Polanyiego (1957), którą przytoczyłam za Maciejem Kasnerem (2017). Do tej myśli Polanyiego odwołuje się także D. C. North (1977). Do artykułu Northa nawiązuje z kolei Braudel (1982, 2019).

24 Swoistość kapitalizmu to oddzielenie gospodarstwa domowego od przedsiębiorstwa, w ramach którego kapitalistyczne zarobkowanie przekształca się w ciągłą działalność i staje się swoistym „zawodem” (Weber 2002, s. 299). Przy tym nie tyle przestrzenne oddzielenie gospodarstwa domowego od warsztatu i sklepu było decydującym momentem rozwoju, ile „buchalteryjne i prawne oddzielenie »domu« i »przedsiębiorstwa«” oraz wykształcenie się prawa odpowiadającego temu podziałowi, w którym dokonano oddzielenia od wszelkiego rodowego czy osobistego podłoża (Weber 2002, s. 300).

logikę alokacyjną. Natomiast państwo na zasadzie przymusu egzekwuje porządek prawny oraz reguły podziału władzy i dochodu. Społeczeństwo obywatelskie tworzy środowisko sprzyjające współdziałaniu na zasadzie wzajemnego zaufania. Tak jest przynajmniej w krajach Zachodu, które objęły przywództwo gospodarcze i polityczne we współczesnym świecie²⁵.

Zatem kapitalizm to nie tylko rynek, zaś ekonomia oparta na idei rynku nie jest w stanie opisać tego fenomenu. Zagadnienie kapitalizmu wymusza znacznie szerszy zakres analizy. Oddajmy głos jednemu z najbardziej wpływowych krytyków ekonomicznych teorii rynku, Karlowi Polanyiemu:

Nie ma inicjatywy bardziej pozbawionej sensu niż próba sprowadzenia cywilizacji, jej istoty i fundamentów do ściśle określonej liczby instytucji, spośród których jedną uznaje się za kluczową i uzasadnia w kolejnych etapach analizy nieuchronnej autodestrukcji tej cywilizacji pewnymi mechanizmami rządzącymi jej gospodarką. Cywilizacje – podobnie jak życie – rodzą się wskutek interakcji ogromnej liczby niezależnych od siebie czynników, których zasady nie można zredukować do kilku wybranych kategorii (Wilkin 2016, s. 123).

Uznaje się, że ekonomia powstała wraz z dziełem Adama Smitha wydanym w 1776 roku, czyli niemal równocześnie z kapitalizmem, jeśli polegać na tych historykach, którzy początek kapitalizmu datują na wiek XVIII. W dominującym we współczesnej ekonomii formalizmie badacze nie zajmują się jednak kapitalizmem; zajmują się logicznymi zależnościami, ale nie ustrojem, w którym przyszło nam żyć. Dla studenta ekonomii, ale także dla niejednego profesjonalisty, bulwersujący może być fakt, że kapitalizm to nie wyłącznie rynek. Zwłaszcza w krajach naszego regionu, gdzie stosunkowo niedawno dokonało się przejście od realnego socjalizmu do kapitalizmu, zarówno ekonomiści, jak i opinia publiczna zazwyczaj stawiają znak równości między nimi (Ingham 2011).

25 Te rozważania można ukonkretnić tak, jak to zrobił Ruud Lubbers (chadecki premier Holandii w latach 1982–1994): „Oczywiście dla liberałów najważniejszy jest rynek; socjaldemokraci zaś zgadzają się, że potrzebna jest zdrowa gospodarka, ale na pierwszym miejscu stawiają politykę, czyli rząd. A chadecy mówią: rynek i polityka są ważne, ale to za mało, by zapewnić ludziom odpowiednią jakość życia, najważniejsze jest społeczeństwo obywatelskie [...]. Potrzebujemy społeczeństwa obywatelskiego – a ono powstaje wtedy, kiedy robimy coś wspólnie nie dla zysku, nie ze względów politycznych, ale dlatego, że wierzymy w wartość swego działania” (Wywiad z Ruudem Lubbersem, 2000).

Tymczasem w świetle dzieł wybitnych analityków społeczeństw europejskiego Zachodu jest to daleko idące uproszczenie²⁶.

Przyglądając się aktywności ludzi ukierunkowanej na materialne warunki bytu, możemy wyodrębnić dwie ogólne domeny instytucjonalne. W jednej koordynacja aktywności następuje za pomocą konkurencji na rynku i na bazie takich instytucji, jak np. prawa własności. Nie trzeba dodawać, że ta forma integracji inspirowała główny nurt teorii ekonomicznych. O drugiej domenie może być mowa dzięki roli, jaką w koordynacji działań spełniają instytucje społeczne poza rynkiem. Ową społeczną sferą dopełniającą kapitalizm zajmuje się głównie instytucjonalizm, również – ekonomiczny instytucjonalizm. Dzięki niemu wyłania się pełniejsza wizja gospodarki, w której oprócz mechanizmu rynkowego polegającego na rozproszonej konkurencji działa subsystem instytucji zakorzeniony w ramach organizacji i w sieciach społecznych. Ów społeczny kontekst może konkurencję wspomagać bądź ją mitygować.

Ta książka rozwija temat pozarynkowej koordynacji aktywności gospodarczej. Dorobek szeroko pojętego instytucjonalizmu uwzględnia, że koordynacja odbywa się za sprawą hierarchii (Oliver. E. Williamson), stowarzyszeń i sieci (Max Weber, Wolfgang Streeck) oraz wspólnot (Elinor Ostrom). Koordynacja służąca przewyższeniu problemów wynikających z nastawionej na zysk działalności jednostek, która odbywa się za sprawą rynku, stanowi przypadek szczególny funkcji przypisanej do teoretycznego konceptu instytucji. Oprócz rynku funkcjonują wszakże „synapsy instytucjonalne” innego rodzaju. Są to struktury regulacyjne, takie jak przedsiębiorstwa, agendy rządowe, partie polityczne, stowarzyszenia czy rodziny. Od innych organizacji odróżnia je to, że przeszły proces instytucjonalizacji²⁷.

Czy wgłębianie się ekonomisty w tego typu zagadnienia nie jest plagiatem popełnionym na innych dyscyplinach nauki? Przeciw takiemu stawianiu sprawy zdecydowanie świadczą dwie okoliczności. Po pierwsze, za przedmiot rozważań obrany został kapitalizm, a wiedzę

26 O tym, jak myślenie o kapitalizmie odbiega od ekonomii opartej na idei rynku, można przeczytać m.in. w książce Geoffreya Hodgsona (2001).

27 Według Jerzego Wilkina nie każda organizacja „może być traktowana jako instytucja, a więc wytwór społeczny oddziałujący w sposób trwały i regularny na zachowania określonej zbiorowości ludzi (na ogół znacznej liczbie zbiorowości). Takie cechy posiadają przeważnie wielkie firmy, a zwłaszcza spółki akcyjne (korporacje), mające złożone struktury organizacyjne, ukształtowane i zazwyczaj sformalizowane reguły działania, a niekiedy także swoją misję i kodeks etyczny” (Wilkin 2016, s. 219). Autor dodaje, że zinstytucjonalizowaną i wielce skomplikowaną organizacją jest państwo (Wilkin 2016, s. 223).

o nim zawdzięczamy w ogromnej mierze dorobkowi tych autorów, którzy nie zważali na podziały między dyscyplinami nauki o społeczeństwie. Po drugie, instytucjonalne myślenie leżało u początków ekonomii, lecz kierunek, który nadał myśli ekonomicznej formalizm, doprowadził do nadmiernego zredukowania perspektywy instytucjonalnej. Koncentracja na hipotetycznym stanie równowagi wiązała się z eliminacją aspektów instytucjonalnych oraz problemów rozwoju i oznaczała, w ocenie Janiny Godłów-Legiędź, odchodzenie od podejścia charakterystycznego nie tylko dla klasyka ekonomii, Adama Smitha, lecz nawet dla prekursora ekonomii neoklasycznej – Alfreda Marshalla (Godłów-Legiędź 2010, s. 21).

1.2.2.2. Kapitalizm jako dominująca forma zarobkowania

W odbiorze większości ekonomistów słowo „kapitalizm” nie jest neutralne, bowiem używane było najczęściej przez lewicowych, socjalistycznych krytyków systemu. W polskiej opinii publicznej budzi chyba ciągle kontrowersje, o czym świadczą obserwacje Mieczysława Pęczaka, publicysty szanowanego polskiego tygodnika opinii:

Kapitalizm. Rzadko używa się tego pojęcia w polskich debatach publicznych, jakby w obawie, że coś lub kogoś słowo to napiętnuje albo przekłamie stan rzeczy. W czasach PRL mieliśmy w głowach mocną dychotomię kapitalizm – socjalizm. Nikt nie wierzył w bezwarunkową wyższość socjalizmu, ale skojarzenia ze słowem „kapitalizm” były ewidentnie negatywne: wyzysk, niesprawiedliwość, dehumanizacja. Potem, na progu transformacji, woleliśmy mówić o demokracji i wolnym rynku, kapitalizm występował zaś najczęściej w używanym polemicznie frazeologizmie jako „wilczy kapitalizm”. Pewna zmiana przyszła stosunkowo niedawno, wraz z globalnym kryzysem finansowym w końcu ubiegłej dekady, po którym wzmożła się fala publikacji analizujących współczesną ekonomię, z najgłośniejszym wśród nich bestsellerem Thomasa Piketty’ego *Kapitał w XXI wieku*. Wciąż jednak rzeczone słowo wydaje się u nas niestosowne, wstydlive, zwłaszcza jeśli służyłoby opisom rzeczywistości niewyłącznie ekonomicznej (Pęczak 2019).

Mimo to sięgam poń w ślad za zachodnimi ekonomistami, gdyż termin ten pomaga odróżnić od teorii rynku – w których widoczne są aspiracje do uniwersalności i ponadczasowości – myślenie o specyficznym układzie instytucjonalnym, który można wyodrębnić dzięki historii gospodarczej.

Tu będę się odwoływać do studiów historycznych Fernanda Braudela, a konkretnie do tej części jego dorobku, która raczej zaskakująco

eksponuje pogląd, że gospodarka rynkowa i kapitalizm to dwa różne zjawiska. „Bazowa gospodarka rynkowa” (*base market economy*) i „kapitalizm” to „dwa ekonomiczne światy, dwa sposoby życia i pracy” (Braudel 2008, s. 260). Odwołam się teraz do cięcia, jakie Braudel przeprowadza po linii swoistej racjonalności, typowej dla każdego z tych „światów”. Racjonalność jest pojęciem, które stało się rdzeniem ekonomicznych teorii rynku. W tym myśleniu rynek występuje jako system (*market*), w odróżnieniu od rynku znaczącego tyle, co wymiana, obieg, dystrybucja (*trade*). Rynek reguluje podział pracy i racjonalizuje całą gospodarkę (Braudel 2019, s. 194–196). Rynek jako system to nic innego, jak gospodarka rynkowa, w której konkurencja jest motorem i akceleratorem postępu. Braudel podkreśla, że w tym ujęciu gospodarkę rynkową cechuje racjonalność, która ma charakter systemowy i automatyczny. Przy tym „[n]ie chodzi tu *a priori* o racjonalność samego przedsiębiorcy, który w zależności od okoliczności indywidualnie poszukuje najlepszej drogi dla swych poczynań, dla maksymalizacji zysku” (Braudel 2019, s. 510). To rynek jako całość funkcjonuje racjonalnie: „Zdaniem Smitha przedsiębiorca, podobnie jak państwo, nie musi się troszczyć o należyte funkcjonowanie całości, które w zasadzie ma charakter automatyczny” (Braudel 2019, s. 510). W kontekście studiów tego historyka gospodarki jest to uproszczenie, choć „[ó]w upraszczający punkt widzenia jest zgodny z naukami całych pokoleń ekonomistów” (Braudel 2019, s. 196).

Z perspektywy, którą na podstawie swoich studiów proponuje Braudel, bynajmniej nie widać jednej, „systemowej” racjonalności, za to wyłania się dynamiczny i otwarty układ, którego jedność Braudel sprowadza do zdolności do transformacji i adaptacji, a ta daje podstawy, aby mówić o kapitalizmie. Kapitalizm zatem wyróżnia się tym, co można by określić terminem pożyczonym od Northa – „efektywnością adaptacyjną”, która bynajmniej nie jest mechaniczną racjonalnością rynku. Według Braudela jest to nieustanne przystosowywanie środków do celów i rozważne obliczanie prawdopodobieństwa, które „zmienia się nie tylko wraz z kulturą, ale także z każdą koniunkturą, grupą społeczną oraz zgodnie z ich celami i środkami” (Braudel 2019, s. 510). Braudelowi chodzi o to, „by nie przypisywać kapitalizmowi ani cnót, ani racjonalności cechujących gospodarkę rynkową – a tak właśnie czynili nawet Marks i Lenin” (Braudel 2019, s. 510–511). Gospodarka rynkowa to automatyzm, natomiast kapitalizm według Braudela to spryt, giętkość i nieprzewidywalność – strefa kontrarynku, gdzie króluje spryt i prawo silniejszego (Ingham 2011, s. 130). Badania i studia francuskiego uczonego nad historią gospodarczą Europy i innych części świata odkrywają, że rozróżnienie między gospodarką rynkową i kapitalizmem jest cechą stałą, obecną w Europie od czasów średniowiecza.

Kapitalizm w ujęciu Braudela jest zjawiskiem synchronicznym, to znaczy, że występuje równolegle do innych form życia gospodarczego: Nawet w obrębie jednej gospodarki funkcjonuje wiele różnych racjonalności. Jedną z nich to racjonalność wolnej konkurencji. Inna jest racjonalność monopolu, spekulacji i władzy. Kapitalizm przechodzi fazy, w których monopole mniej lub bardziej wyraźnie występują, przy czym „nie eliminuje całkowicie wolnej konkurencji w gospodarce rynkowej, z której się wyłonił (i z której czerpie życiodajne soki). Istnieje ponad nią i u jej boku” (Braudel 2019, s. 511). Te dwie formy życia gospodarczego bywały przedstawiane przez autorów XX-wiecznych jako cecha czasów współczesnych. Na przykład Lenin rozróżniał kapitalizm oparty na konkurencji oraz nowo powstały kapitalizm monopolistyczny („imperializm”). W nomenklaturze Galbraitha to odpowiednio „system rynkowy”, który logika działania odróżnia od „sektora planującego”, domeny wielkich przedsiębiorstw.

Podobnie jak gospodarka rynkowa w świetle uwag z poprzedniego podrozdziału nie wydaje się samoistnym systemem produkcji, wymiany i konsumpcji, tak i kapitalizm nie ogarnia całego społeczeństwa gospodarującego. Życie materialne (np. nierejestrowane usługi, praca kobiet), gospodarka rynkowa i gospodarka kapitalistyczna toczą się równolegle²⁸.

W środku cytowanego tutaj tomu autor wprowadza – gwoździ „skuteczne go oglądu istotnych problemów” – trójszczeblową hierarchię. Bazę stanowi wielorakie, samowystarczalne i oparte na rutynie życie materialne. Na wyższym pięttrze toczy się „życie gospodarcze”, charakteryzujące się przejrzystością i regularnością; jest to gospodarka rynkowa lub obieg, oparte na konkurencji. Tu – pisze badacz – „każdy z góry zna trasę, kalendarz, rzeźbę terenu – w konsekwencji szlaki te są regularnie otwarte dla konkurencyjnych działań” (Braudel 2019, s. 399). Wielkie kapitalistyczne rozgrywki mają zaś miejsce na szczycie, „tam, gdzie nie ma nic tradycyjnego, gdzie wszystko jest nietypowe lub zależne od krain oddalonych o miesiące lub nawet lata drogi” (Braudel 2019, s. 400). Użycie metafory piętra służy tu podkreśleniu odrębnego charakteru gospodarki

28 Teoria Braudela przypomina pod tym względem nieco wywody Webera. Max Weber (2002) przeciwstawia sobie „zaspokajanie potrzeb”, które jest domeną gospodarstwa domowego i „zarabianie”, przy czym „gospodarstwo domowe” nie jest czymś prymitywniejszym od gospodarki zarobkowej. W gospodarce pieniężnej i rynkowej we wszystkich epokach gospodarka zarobkowa może współwystępować z gospodarką zaspokajającą potrzeby. Zarabkowaniem Weber nazywa „zachowanie zorientowane na szansę (jednorazowego lub stale powtarzającego się – ciągłego) zyskania nowego prawa rozporządzania dobrami [...]” (Weber 2002, s. 65).

rynkowej i działalności kapitalistycznej, zarazem sygnalizując fakt ich współwystępowania. Używając słowa „gospodarka”, uczony ma na myśli „świat przejrzystych i regularnych stosunków, w którym każdy mógł być z góry pewien, w sensie wspólnego doświadczenia, jak będą przebiegały procesy wymiany”. Tak było na miejskim rynku, w sklepiku detalicznym i nawet, gdy w grę wchodziły większe odległości, to źródła pochodzenia towaru, szlak kupiecki i warunki były ustalone i regularne. Ponieważ tego typu więzi były niezliczone, a zarazem przejrzyste (to znaczy, ich kalendarz, różnice cenowe były każdemu znane), ten rodzaj zarobkowania był otwarty na wolną konkurencję. Kapitalistyczny sposób zarobkowania Braudel określa natomiast jako „grę” (*game*), a kapitalizm kojarzy ze spekulacją. Na tę skomplikowaną grę jedynie bogaci kupcy mogli sobie pozwolić z powodu niezwykłych połączeń albo wyjątkowo dużych odległości i czasochłonnych transakcji, których realizacja wymagała miesięcy, a nawet lat (Braudel 2008, s. 255–256). Gospodarka rynkowa według Braudela tym różni się od kapitalizmu, że ma na celu zaspokajanie materialnych i raczej podstawowych potrzeb. Kapitalizm wiąże Braudel z działalnością służącą nie tyle zaspokajaniu potrzeb materialnych, ile koncentracji kapitału pieniężnego, o czym będzie mowa dalej.

Przedstawienie kapitalizmu jako wyższego piętra nad gospodarką rynkową ma nie tylko znaczenie porządkujące. Poziomy aktywności gospodarczej wyznaczają hierarchię w sensie społecznym, to jest w sensie dominacji, przywilejów i pasożytnictwa. Mówi o tym choćby następujący fragment:

Opisywane przez klasyczną ekonomię i występujące na pewnych poziomach reguły gospodarki rynkowej o wiele rzadziej pojawiają się pod postacią wolnej konkurencji na poziomie najwyższym, który jest obszarem kalkulacji i spekulacji. Tam zaczyna się strefa cienia, półmroku, sfera poczynañ ludzi wtajemniczonych, które – moim zdaniem – leżą u samych źródeł tego, co można by pojmować pod słowem „kapitalizm”. Kapitalizm jest bowiem akumulacją władzy (która wymianę opiera w tym samym, a nawet większym stopniu, na stosunku sił, co na wzajemności potrzeb), jest pasożytnictwem społecznym... (Braudel 2019, s. 14).

Najsilniejsi i najmniej narażeni na konkurencję okupują najwyższą warstwę w tym trójdzielnym modelu. Na tym „piętrze” Braudel dostrzega antagonistyczne stosunki społeczne, których bynajmniej nie znamionuje ani wzajemna korzyść z wymiany, ani konkurencja, czyli to, co – zgodnie z dorobkiem naukowym liberalnej ekonomii – stanowi atrybuty gospodarki rynkowej.

Kapitalistyczny proces gospodarowania cechuje przedsiębiorczość i ruchliwość, objawiająca się tworzeniem skomplikowanych i niekończących się łańcuchów produkcji i wymiany. Braudel dostrzega swą jedność kapitalizmu, „począwszy od włoskiego Trecenta aż do dnia dzisiejszego krajów zachodnich”, która przejawia się w jego zdolności do transformacji i adaptacji. Historyczne i panoramiczne spojrzenie Braudela na kapitalizm uczy, że zasadniczą cechą jest jego „wypróbowana giętkość” (Braudel 2019, s. 378). Kapitalistyczna gra angażuje kapitał koniunkturalnie, to znaczy stosownie do tego, gdzie pojawiają się sektory najwyższego zysku. W zależności od źródła zysków na kapitale, rozwijał się kapitalizm agrarny, kupiecki, przemysłowy; falowy „anormalny rozrost banku i kredytu” przygotowuje triumf swego kapitalizmu finansowego w XIX wieku (Braudel 2019, s. 341)²⁹. W opisywanych wiekach nieliczna warstwa wielkich kupców wzięła w swoje ręce klucz do handlu dalekosiężnego. Z powodu specyfiki tego sektora „wielcy kupcy mogą stale i całkiem naturalnie, a także bez wyrzutów sumienia omijać reguły gospodarki rynkowej. To, co obowiązuje innych, ich wcale nie musi dotyczyć” (Braudel 2019, s. 349)³⁰. Kapitalistyczne zarabkowanie występuje w różnych sektorach z większym i mniejszym natężeniem obok innych form życia materialnego, ale w opisywanych czasach w hierarchii handlu to ono okupuje szczyt. „Ta wysoka pozycja na samym szczycie kupieckiej społeczności jest prawdopodobnie tym, co najistotniejsze w kapitalistycznej rzeczywistości. Umożliwia ona bowiem prawny lub faktyczny monopol oraz manipulowanie cenami” (Braudel 2019, s. 327). Wywód Braudela pokazuje, że tak widziany kapitalizm pojawił się znacznie wcześniej, niż to się na ogół przyjmuje. Zarówno wczoraj, jak i dziś kapitalizm istnieje tam i tylko tam, gdzie zysk osiąga bardzo znaczną wysokość. Jest rzeczą oczywistą, że w wieku XVIII prawie wszędzie w Europie wielki zysk handlowy znacznie przekraczał wielkie zyski przemysłowe czy też rolnicze (Braudel 2019, s. 374). Dlatego handel dalekosiężny był wówczas tym sektorem, gdzie kapitalizm był „u siebie”.

29 „Anormalny rozrost banku i kredytu” obserwowany był na Zachodzie trzykrotnie w okresie badanym przez Braudela, mianowicie we Florencji po 1300 roku, w Genui na przełomie XVI i XVII wieku oraz w Amsterdamie w XVIII wieku.

30 Handel dalekosiężny w tamtym społeczeństwie znajduje się poza kontrolą ze względu na wielkie odległości. Oddalenie miejsca popytu i miejsca podaży wystarcza, aby nożyce cen (*terms of trade*) uzależnione były wyłącznie od pośrednika. Pośrednik ów korzysta z przywileju informacji, pochodzącej od współników oraz zaufanych ludzi, znajdujących się w strategicznych punktach tras i odnosi korzyści dzięki tajemnicy handlowego przedsięwzięcia.

Braudel podejmuje bezpośrednią polemikę z definicją Alexandra Genschekrona, który utożsamia kapitalizm z nowożytnym systemem przemysłowym (Braudel 2019, s. 210). Braudel pokazuje, że dawny kapitalizm występował jako zjawisko odmienne od społecznego i gospodarczego kontekstu, który go otacza, na długo przedtem, zanim zdominował się w sektorze przemysłowym. Produkcja przemysłowa staje się jedynie nośnikiem kapitalizmu, pomaga mu się rozprzestrzenić:

Z produkcją łączy się on tylko wtedy, gdy wymaga tego konieczność lub zysk handlowy. Dopiero w czasach rewolucji przemysłowej, kiedy mechanizacja do tego stopnia zmieni warunki produkcji, że przemysł stanie się obszarem ekspansji zysku, kapitalizm zajmie sektory produkcyjne. Spowoduje to jego głęboką modyfikację, a przede wszystkim pomoże mu się rozprzestrzenić. Nie porzuci on jednak swych zmieniających się wraz z koniunkturą działań, ponieważ z biegiem lat, w XIX i XX wieku, pojawią się przed nim rozwiązania inne niż przemysłowe. I tak kapitalizm ery przemysłowej nie jest związany jedynie z przemysłowym sposobem produkcji – daleko nawet do tego (Braudel 2019, s. 326).

Trudno określić, kiedy w historii dążenie do akumulacji zysków i kapitału zdominowało aktywność gospodarczą. Według Braudela jeszcze między XV i XVIII wiekiem nawet w Europie, nie mówiąc o innych częściach „świata gospodarczego”, przeważała gospodarka samowystarczalna, „gospodarka elementarna”, choć „miasta-imperia” tworzyły już wówczas wyspy kapitalizmu kupieckiego i gospodarki pieniężnej (Braudel 2013, s. 103–104, 111–122). Z początkiem XVIII wieku w Anglii powstał pierwszy rynek narodowy we współczesnym rozumieniu, który dał podstawy do ekspansji gospodarki zarobkowej i tym samym zapoczątkował dominację kapitalizmu. Społeczeństwo, które obserwował i analizował Adam Smith, oparte było na wymianie. W języku współczesnym system ten określić można mianem kapitalizmu firm rodzinnych i wolnego handlu. Kapitał skupiał się w rękach bogatych kupców stojących na czele łańcuchów wymiany, których Braudel nazywa „negocjantami”.

Jednak już od końca XVIII wieku przemiany technologiczne i społeczne, zwane pierwszą rewolucją przemysłową, które mógł obserwować m.in. David Ricardo, wyniosły wysoko w hierarchii społecznej rolę „inwestora” (Chang 2011). Wprawdzie innowacje i przedsiębiorstwa były u początków kapitalizmu przemysłowego sprawą przemysłowców „pośledniego pochodzenia” (Braudel 2013, s. 140), jednak otwarcie nowych rynków poza Europą (portugalska i hiszpańska Ameryka, Indie, imperium osmańskie) pobudziło rozwój produkcji przemysłowej na skalę masową,

a ta, zanim przyniosła zyski, wymagała wielkich nakładów na fabryki, kolej, zaopatrzenie z zagranicy itp., co wymusiło przyspieszoną koncentrację kapitału. „Wehikułami” do pozyskiwania funduszy na potrzeby inwestycji w masową produkcję przemysłową i niezbędną infrastrukturę stały się spółki akcyjne notowane na giełdzie.

Koncentracja kapitału wiązała się ze zmianami w strukturze rynku i organizacji produkcji. W końcu XIX wieku spółki akcyjne i z ograniczoną odpowiedzialnością były już zjawiskiem powszechnym, a giełdy papierów wartościowych stały się rynkami znaczącymi w gospodarce. Widoczna w sferze finansów i sferze produkcji koncentracja aktywów, uprawnień, praw własności sprzyjała osiągnięciu pozycji monopolistycznej. Podobny efekt na strukturę wymiany rynkowej wywierały porozumienia biznesowe – kartele i inne formy zrzeszania się firm. Charakterystyczne dla XIX wieku są wielkie trusty sprzężone z eksportem kapitału i militaryzacją gospodarki oraz syndykaty robotnicze, które przeciwstawiały się władzy potężnych pracodawców. Ten okres jest opisywany jako „leseferizm” (Walter Eucken), „ekspansja rynku światowego” (Karl Polanyi), „imperializm” (Włodzimierz Lenin). Symptomatyczne, że dopiero w tym czasie wykuwa się na dobre pojęcie kapitalizmu³¹.

Braudel przekonuje jednak, że

[w] skali całej gospodarki światowej strzec się należy uproszczonego wizerunku kapitalizmu, zgodnie z czym etapy jego rozwoju prowadzą poprzez kolejne stadia od handlu towarowego do działalności finansowej i przemysłowej, a „prawdziwemu” kapitalizmowi odpowiadać ma jedynie stadium dojrzałe, czyli stadium przemysłu. Tymczasem w fazie zwanej handlową i w fazie zwanej przemysłową – terminy, z których każdy obejmuje wielką różnorodność form – zasadniczą cechą kapitalizmu, w sytuacji głębokiego kryzysu lub wyraźnej obniżki zysków, była zdolność nieledwie błyskawicznego przechodzenia z jednej formy do drugiej, z jednego sektora do drugiego (Braudel 2019, s. 378–379).

Ponadto zasięg dawnego kapitalizmu nie upoważnia do mówienia o systemie: „kapitalizm znajduje się wewnątrz pewnej całości, zawsze od niego rozleglejszej, która podtrzymuje go i jakby unosi skutek własnego ruchu” (Braudel 2019, s. 327). Kapitalizm nie ogarnia całego społeczeństwa gospodarującego. Na niższych piętach jest dużo samowystarczalności

31 Fernand Braudel początki zdomowienia tego pojęcia w nauce o społeczeństwie wiąże z publikacją dzieła Wernera Sombarta *Der moderne Kapitalismus* w 1902 roku w Lipsku.

i rzemieślniczych usług nie ujętych w państwowych statystykach; walczą o przetrwanie małe i średnie przedsiębiorstwa (Braudel 2013, s. 144–145).

Parafrazując inną myśl Braudela, kapitalizm jest nie do pomyślenia bez aktywnego współudziału społeczeństwa, ale stanowi przywilej nielicznych (Braudel 2019, s. 83). Bowiem „kapitalizm bierze się *par excellence* z działań gospodarczych prowadzonych na samym szczycie lub do niego zmierzających. W konsekwencji ten kapitalizm wysokiego lotu dryfuje nad dwoma niższymi piętrami życia materialnego” (Braudel 2013, s. 145), z których jedno stanowi gospodarka rynkowa. Generalnie chodzi o najbardziej rzutką i elastyczną warstwę społeczeństwa zainteresowaną drenażem sektorów wysokiego zysku (takich jak handel dalekosiężny, pożyczki dla rządu, produkcja przemysłowa), utrzymującą się z rent od kapitału. W XIX wieku, kiedy produkcja przemysłowa stała się takim sektorem, pojęcie „kapitalista” objęło także przedsiębiorców i inwestorów³² (Braudel 2019, s. 208). Natomiast współczesna finansjeryzacja, czyli czerpanie zysków w coraz większym stopniu z operacji finansowych wspomaganych i multiplikowanych przez kredytowanie, na szczycie interesów kapitalistycznych każe umieścić banki i inne podmioty działające na rynkach aktywów i instrumentów finansowych. W wieku XXI do elity firm na szczycie dołączyły wielkie spółki, rozwijające interesy z wykorzystaniem technologii cyfrowej, na czele z grupą Alphabet, właścicielem Google’a. Nowa historia kapitalizmu, według Shoshany Zuboff, zaczęła się od odkrycia, że obfitość „cyfrowych śladów” zapychających serwery Google można połączyć z olbrzymimi możliwościami analitycznymi firmy, w celu prognozowania zachowań użytkowników usług online: „Te produkty prognostyczne (predykcyjne) stały się przedmiotem nadnaturalnie lukratywnego procesu sprzedaży, który zapoczątkował nowe rynki przewidywania przyszłych zachowań ludzkich” (Zuboff 2020, s. 464).

32 Słowo „przedsiębiorca” weszło do użytku, i to bardzo rzadko, dopiero od początku XVIII wieku. Słowo „przemysłowiec” do powszechnego użycia wejdzie dopiero „w roku 1823 za sprawą hrabiego de Saint-Simon”.

1.2.3. Atrybuty kapitalizmu, czyli to, co wspólne mimo różnorodności³³

Kapitalizmem nazywamy ten ustrój nie dlatego,
że jest to ustrój prowadzony przez kapitał,
ale dlatego, że jest to ustrój oparty na kapitalizacji.
[...]

Jest to ustrój nie równowagi, ale nadwyżki.

(Ferdynand Zweig, *Zmierzch czy odrodzenie liberalizmu*, 1938)

Kapitalizm zwykle opisywany jest za pomocą kilku atrybutów. Najczęściej w celu jego ujęcia przywoływany jest rynek i własność prywatna, jak na przykład w haśle *The New Encyclopaedia Britannica* (1991, vol. 2, s. 831): „Kapitalizm, nazywany także gospodarką wolnego rynku lub gospodarką wolnej przedsiębiorczości: system ekonomiczny [...], w którym większość środków produkcji jest własnością prywatną, a produkcją kieruje i dochód dzieli mechanizm rynkowy”³⁴. Bywa, że do listy kryteriów, obok rynku i własności prywatnej, dodaje się indywidualną wolność osobistą i swobodę umów, jak w definicji *Encyklopedii PWN*. Kryteria te nie są ani unikalne, ani ostre. Gospodarka rynkowa funkcjonowała na długo przedtem zanim rozwinął się kapitalizm, jak pokazuje choćby lektura dzieł Braudela. Podobnie definiowanie kapitalizmu jako gospodarki opartej na własności prywatnej niewiele mówi o specyfice tego ustroju. Na przykład Geoffrey Hodgson (2015) wskazuje, że własność prywatna odgrywała podstawową rolę w wiodących gospodarczo regionach (np. w Chinach) od tysięcy lat. Ponadto własność prywatna i wolność jako podstawy aksjologiczne kapitalizmu nie są ostre z uwagi na ich różne interpretacje i „zastosowania” (Miszewski 2018, s. 65–68). Niektórzy autorzy jako cechy wyróżniające kapitalizmu dodają za Marksem i Weberem „władzę własności” (Ingham 2011). Jednak nierówności

33 Prezentowane ujęcie jest całkiem inne niż w eseju W. Streecka (2012) *How to Study Contemporary Capitalism*, w którym autor kładzie nacisk na pozaekonomiczne aspekty kapitalizmu, wspólne mimo różnorodności. Ponieważ tutaj nie ma o nich mowy, zainteresowanego Czytelnika odsyłam do tej publikacji.

34 Dosłownie: „Capitalism, also called, free market economy or free enterprise economy: economic system [...] in which most of the means of production are privately owned and production is guided and income distributed largely through the operation of markets”.

ekonomiczne i władza z nich wynikająca nie są specyfiką kapitalizmu; na dowód wystarczy przywołać feudalizm i niewolnictwo. Dlatego warto zatrzymać się nad sensem używania tego terminu. Dlaczego dla niektórych myślicieli zachowuje on atrakcyjną siłę i w jakim unikalnym aspekcie pomaga objaśniać świat?

Słowo „kapitalizm” jako antonim socjalizmu eksploduje z całą siłą w dyskusjach politycznych na początku XX wieku w środowiskach naukowych. Termin został wylansowany za sprawą książki Wernera Sombarta *Der moderne Kapitalismus* (pierwsze wydanie w 1902 roku). Wbrew obiegu opinii słowa tego Karol Marks, autor *Kapitału*, nie używał, jednak marksistowski nurt myśli społecznej zaabsorbował je w całkiem naturalny sposób, i to do tego stopnia, że w potocznym wyliczeniu zasadniczych formacji wyróżnionych przez autora *Kapitału* mówi się o niewolnictwie, feudalizmie i kapitalizmie (Braudel 2019, s. 208–209).

Kapitał, od którego termin pochodzi, bywa definiowany jako majątek (*wealth*), używany przez jego dysponentów do produkcji bądź do spekulacji (Piketty 2014, Ingham 2011, Minsky 1982, Keynes 1980). W klasycznym ujęciu kapitał stanowi swego rodzaju zasób materialnych środków produkcji i prawdziwe „bogactwo” (Adam Smith), pieniądź zaś jest jedynie środkiem wymiany dóbr kapitałowych bądź symbolicznym reprezentantem ich wartości. Kapitał ma postać dóbr rzeczowych (David Hume) lub funduszu, czyli sumy środków płatniczych albo pożyczonych. W XX-wiecznym ujęciu właściwy kapitał ma formę pieniężną i umożliwia finansowanie zarówno innowacji produkcyjnych (Joseph Schumpeter), jak i finansowanie długiem w przypadkach spekulacji albo budowy piramidy finansowej (Hyman Minsky). Bez względu na postać, kapitał dla ekonomistów jest tym, co umożliwia osiągnięcie zysków lub, mówiąc mniej trywialnie, jest to wartość zgromadzona w przeszłości, dająca możliwość wytworzenia nowej wartości (Wilkin 2003, s. 18)³⁵.

Zasadą pierwotną, na której opiera się cała logika kapitalizmu, jest akumulacja kapitału. Odbywa się ona wtedy, kiedy inwestowane zasoby przynoszą nadwyżkę, którą ponownie można zainwestować, a szczególnie, kiedy zasoby zainwestowane w akcje przynoszą rosnące dochody, ponieważ rośnie ich wartość na rynku kapitałowym, czyli kiedy – stosownie do przytoczonego na wstępie zdania Zweiga – rośnie kapitalizacja. Mimo zgody co do tej podstawowej zasady, poglądy na logikę kapitalizmu

35 Różnorodne pojmowanie kapitału jest źródłem nieporozumień również dlatego, że zupełnie inaczej pojmuje się kapitał w sensie rachunkowym. W rachunkowości nazywa się tak źródła finansowania, czyli pasywa. Pojmowanie kapitału przez ekonomistów zbliżone jest do aktywów, czyli tego, co przynosi zysk. Inwestor kapitału nabywa prawo do zysku.

różnią się widocznie. W funkcjonalistycznym ujęciu kapitalizm jest *systemem* wytwarzania zysku i nagrody. W ujęciu tradycyjnej ekonomii politycznej to układ *stosunków* między grupami społecznymi, prowadzący do panowania i zawłaszczania.

Od tego, jak postrzegany jest kapitał zależy, jak objaśniany jest kapitalizm. Dwa stanowiska wydają się warte wyodrębnienia. Jedno z nich polega na dopatrywaniu się w kapitale cechy funkcjonalności, natomiast w drugim uznaje się go za środek zawłaszczania.

Według dominującego w ekonomii funkcjonalistycznego podejścia gospodarka to system składający się z funkcjonalnych elementów, który zaspokaja ludzkie potrzeby bądź służy użyteczności. O zarobkach decyduje obiektywny mechanizm rynkowy. W tym systemie kwestie wynagrodzenia rozstrzyga rachunek, prawa własności oraz zasada równości wobec prawa (Ingham 2011, s. 228, 236). Kapitał to rzeczowe czynniki produkcji, dzięki którym powstaje zysk lub – mówiąc językiem bardziej współczesnym – to całość aktywów „pozaludzkich” – *physical wealth* (Piketty 2014). Są to budynki, wyposażenie, maszyny, patenty itp., czyli aktywa posiadane i wymieniane na rynku. W neoklasycznej teorii ekonomii, gdzie produkt jest traktowany jako technologicznie zdeterminowana funkcja pracy i kapitału (tzw. zintegrowana funkcja produkcji), kapitał traktuje się po prostu jako zasób środków produkcji, a produkt otrzymywany z przyrostu dozy kapitału jest równy stopie zysku (doktryna zysku oparta na krańcowej produktywności). W tym kontekście mówi się o wynagrodzeniu czynników produkcji bądź o dochodzie z tytułu funkcji, jaką element pełni w systemie. Do dochodu w formie zysku uprawnia szczególnie własność zasobów służących *produkcji*.

Zgodnie z alternatywnym podejściem o wynikach gospodarowania decydują relacje między ludźmi naznaczone stosunkami siły i układem zależności. Kapitał ściśle się wiąże ze stosunkami społecznymi. Stosunek do czynników produkcji, określany przez prawo własności, prowadzi zarazem do ustalenia hierarchii między grupami społecznymi i tworzy ekonomiczną zależność między ludźmi, ma zatem głębokie społeczne konsekwencje. Własność kapitału jest swego rodzaju władzą nad przedmiotami, a pośrednio, poprzez nie – nad ludźmi. Własność środków produkcji „[p]ozwala na kontrolę, podporządkowanie sobie tych, którzy własności, zwłaszcza kapitału, nie posiadają” (Kowalik 2000, s. 15). Tym, co stwarza szansę na nadwyżkę jest władza nad pracownikami pochodząca z posiadania środków produkcji. Kwestia władzy sprawia, że ekonomia przybiera perspektywę polityczną, a istotą kapitalizmu wydaje się specyficzny podział dochodu wynikający ze stosunków własności. Polityczna w tym sensie ekonomia kapitalizmu jest nauką ekonomistów

heterodoksyjnych, to jest tych, którzy nie podzielają wiary w naturalnie konkurencyjny rynek, a także części socjologów, politologów i historyków.

Ponieważ tematem tej książki jest dominacja i panowanie, zwrócę się teraz ku temu dorobkowi, aby uchwycić „rodzajowe” cechy kapitalizmu. Jedną z nich są specyficzne stosunki własności.

Posłużę się klarownym wykładem Amida Bhaduriego. Kapitalizm jest historyczną formacją, w której prawa własności do pracy i ziemi tworzą podstawę do organizowania produkcji i do osiągania zysku (Bhaduri 1994, s. 18, 20–21). „Konwencjonalnej” ekonomii, która opiera się na abstrakcyjnych konstrukcjach, takich jak efektywność, równowaga, racjonalność, Bhaduri przeciwstawia analizę w historycznym kontekście, w którym dla ekonomisty najbardziej interesująca jest historyczna szczególność stosunków produkcji. Prawa własności oddzielają pracownika od czynników produkcji. Upowszechnienie pracy najemnej („rynek pracy”) oznaczało oddzielenie na nienotowaną dotąd skalę osób świadczących pracę od narzędzi pracy, które pozostawały majątkiem pracodawców. W takim zdefiniowaniu kapitalizmu widać ślad myśli XIX-wiecznego socjalisty Pierre’a-Josepha Proudhona o systemie społecznym, „w którym kapitały będące źródłem dochodu z reguły nie należą do tych, którzy je uruchamiają poprzez własną pracę” (Braudel 2019, s. 208).

Centralne znaczenie w ukształtowaniu tej formacji miało przeformułowanie praw własności do pracy. Wcześniej z pracy korzystał pan feudalny na zasadzie poddaństwa przyjmującego różne stopnie niewoli osobistej. Kapitalistyczna organizacja produkcji stała się możliwa dzięki oddzieleniu pracy jako usługi od świadczącej ją osoby, przy jednoczesnym zniesieniu poddaństwa. Wolne jednostki mogły dzięki temu oferować siłę roboczą na rynku. Kapitałiści mogli kupować prawa własności do pracy. Utowarowienie pracy zapewniło im dostęp do tego czynnika produkcji, który według Karola Marksa stał się podstawą czerpania zysków. W sumie zmiany w stosunkach produkcji ugruntowały podporządkowanie człowieka człowiekowi odmiennego rodzaju niż w innych znanych formacjach społecznych.

Kapitalizm według Bhaduriego to szczególne „formy społeczne”: „uniwersalne pojęcie »produktu« przybiera szczególną społeczną formę »towaru« w warunkach wymiany rynkowej. Uniwersalne pojęcie »pracy« przybiera szczególną społeczną formę »pracy najemnej« w warunkach kapitalizmu. Podobnie uniwersalne pojęcie »środki produkcji« przybiera szczególną społeczną postać »kapitału«” (Bhaduri 1994, s. 20–21).

Kapitał pojawia się wraz z określonymi instytucjami społecznymi. Środki produkcji stają się kapitałem jedynie wtedy, gdy są oddzielone od pracownika najemnego, który się nimi posługuje oraz kiedy przynoszą

zysk swoim posiadaczom wyłącznie na mocy prawa własności. Kapitał „nie może być zatem traktowany po prostu jako pojęcie fizyczne odnoszące się do wyposażenia i surowców, które są potrzebne jako środki produkcji w *dowolnym* społeczeństwie” (Bhaduri 1994, s. 20). Środki produkcji mają naturę kapitału w specyficznym, historycznym środowisku społecznym. Zdaniem Bhaduriego

praca, ziemia i inne środki produkcji (myląc zwane „kapitałem” w teorii konwencjonalnej) są potrzebne w produkcji we wszystkich rodzajach formacji ekonomicznych. Jednakże płaca, renta i zysk pojawiają się jako kategorie dochodowe odpowiednio pracowników, właścicieli ziemskich (rentierów) i kapitalistów tylko w warunkach specyficznego zestawu stosunków własności. Dlatego też nazywanie tak różnych klas dochodów „dochodami czynników” jest podkreśleniem jedynie *uniwersalnego* aspektu produkcji opartej na ziemi, pracy i produkcyjnych środkach produkcji, bez brania pod uwagę aspektu *szczególnego*, to jest własności albo stosunków produkcji, które charakteryzują produkcję kapitalistyczną (Bhaduri 1994, s. 32).

W ten sposób autor dokonuje trudnego przejścia od logicznych analiz, opartych jedynie na uniwersalnych pojęciach, do analiz opartych na kategoriach historycznych, które wydają się bardziej znaczące i bardziej treściwe. Dorobek naukowy marksizmu raczej nie ustosunkowuje się do rynku, szukając istoty gospodarowania głębiej, w społecznych stosunkach służących akumulacji kapitału. Z tej perspektywy widoczne stają się konflikty interesów w kapitalizmie i polityczny aspekt ekonomii. Zgodnie z tą neomarksistowską wizją za rozkład bogactwa i władzy w kapitalizmie „odpowiedzialne” są specyficzne stosunki własności. Poglądy Bhaduriego można traktować jako wkład do tzw. radykalnej ekonomii politycznej (REP), sądząc z tego, jak są zgodne z charakterystyką tej ostatniej, pochodzącą od Thomasa E. Weisskopfa, zasłużonego redaktora „Review of Radical Political Economy” (Weisskopf 2014). Chodzi zatem o skrajnie odmienne spojrzenie na to, co składa się na dobre społeczeństwo, jak też o zrozumienie głębokich przyczyn ekonomicznych fenomenów (w odróżnieniu od powierzchniowych zjawisk). Służy temu ich rozważanie w znacznie szerszym społecznym, politycznym i historycznym kontekście.

Według marksistów kapitalizm to formacja społeczna zorganizowana wokół celu, jakim jest zdobywanie nadwyżki (Marks 1933)³⁶. Dochód

36 Nawiasem mówiąc, zdobywanie nadwyżki ekonomicznej zajmuje nie tylko marksistowskich teoretyków kapitalizmu. Kiedy stopień społecznego i ekonomicznego rozwoju pozwolił na jej wytwarzanie, pojawiła się nowa klasa, której

tak określany powstaje wówczas, kiedy produktywność, czyli zwrot nakładów na jednostkę produkcji, przekracza nakłady konieczne do prostej reprodukcji, czyli do odtworzenia produkcji. Nadwyżka, jeśli zostanie za-inwestowana, pozwala na rozszerzoną reprodukcję i na akumulację kapitału. Jest zatem przedmiotem pożądania inwestorów. Inwestycja jest w istocie procesem zdobywania nadwyżki. Przejmowanie wytworzonej wartości od pracownika najemnego odbywa się na rzecz posiadacza kapitału (lub pracodawcy) głównie za pomocą płac.

We współczesnej gospodarce zawłaszczanie, zdaniem Ladislaua Dowbora (2019), ma jednak znacznie szerszy zakres. W sektorze produkcyjnym odbywa się ono przede wszystkim za pomocą cen. Mechanizm działa między firmami prowadzącymi ze sobą interesy zwłaszcza, gdy w branży panuje stan oligopolu. Nierównoprawność i podporządkowanie przejawia się wówczas w tym, że wprawdzie większość firm musi dostosować się do ceny (*price-takers*), ale niektórzy kontrahenci – dzięki udziałowi w rynku (lub dzięki zmonopolizowaniu) – mogą cenę narzucać (*price-makers*). W takiej sytuacji dochód jest transferowany od tej pierwszej grupy firm do tej drugiej. Zawłaszczanie przez ceny działa, kiedy jedną ze stron jest firma-monopolista (taka jak Microsoft czy Orange), a drugą – klient utrzymujący się z płacy, który chcąc skorzystać z usługi, musi zaakceptować cenę monopolisty i przy tym, prawdopodobnie, również drenaż swojego wynagrodzenia za pracę. Nadwyżka wytworzona w sektorze produkcyjnym jest drenowana przez sektor finansowy; do transferu dochodzi z tytułu stóp procentowych bądź składek. Odsetki oznaczają transfer dochodu od podmiotów produkcyjnych, czyli firm i ich pracowników, do instytucjonalnych wierzycieli; prywatne ubezpieczenia (w tym emerytalne, zdrowotne) generują transfery od płacobiorców do firm finansowych³⁷.

Poglądy na temat zawłaszczania – procederu, który wydaje się jednym z kluczowych atrybutów kapitalizmu – idą dalej. Zdaniem niektórych do zawłaszczania dochodzi także dzięki ograniczaniu dostępu. Praca, ziemia i inne środki produkcji stają się kapitałem w wyniku pozbawiania większości społeczeństwa dostępu do nich, np. przez grodzenie ziemi. Kapitalizm zapewnia również nadwyżki dzięki przejmowaniu zasobów uznanych za niczyje – tu przykładem jest kolonizacja ziem i ludów

przedstawiciele mogli ją zawłaszczyć. Thorstein Veblen nazywa ją „klasą próżniaczą” lub „łupieżczą” (Wilkin 2016, s. 133). Podobnie Max Weber, który opisuje kapitalizm jako racjonalną gospodarkę zarobkową polegającą na „spożytkowaniu kapitału”, wspomina o nierówności i zawłaszczaniu (Weber 2002, s. 78 i 79).

37 Do instytucji finansowych zalicza się np. towarzystwa ubezpieczeniowe, giełdy, biura rozliczeń, kantory wymiany walut.

pozaeuropejskich. Oprócz tego kapitał tworzy się bezpośrednio dzięki uniemożliwieniu swobodnego dostępu do zasobów przyrody. W ekonomii politycznej kapitalizmu na miejscu jest postawienie pytania: kto za-właszcza nadwyżkę społeczną i jakie mechanizmy temu służą?

Podobnie zasadniczą sprawą jest pieniężna natura kapitału. Kapitalizm jako system osiągania nadwyżki w drodze inwestowania kapitału z definicji i od początku ma charakter finansowy, a w kapitalizacji kluczowe znaczenie ma kredyt. Hodgson dowodzi, że potężnym impulsem rozwoju kapitalizmu stało się znoszenie barier w wykorzystaniu ziemi jako zastawu (Hodgson 2018)³⁸. Ta szczególna instytucjonalna zmiana wydaje się podtrzymywać wizję kapitalizmu, której pionierem był Joseph Schumpeter. Z jego historycznych dociekań wynika, że dynamiki kapitalizmu nie sposób pojąć bez uwzględniania systemu pieniężnego i swoich dlań operacji kredytowych (Schumpeter 1994, s. 54)³⁹. Zdolności kapitalizmu do dynamicznego wzrostu oraz do nieustannych przekształceń nie sposób wyjaśnić przez odwołanie się do statycznego modelu produkcji, dystrybucji i konsumpcji – tzw. modelu okrężnego ruchu, „założycielskiej” wizji Adama Smitha, której podstawowymi konstruktami są produkcja (z pieniądzem w tle jako środkiem wymiany i miernikiem wartości) oraz konkurencja (o konsumenta) (Ingham 2011, s. 55). Kiedy w klasycznej ekonomii Smitha kapitał uznawany jest za zasób materialnych środków produkcji, to w ujęciu Schumpeterowskim kapitał to pieniądź, a aktywność zarówno producentów dóbr, jak i „producentów” kredytu (banki) napędza dług oraz roszczenia.

Podobną perspektywę otwiera dzieło Maxa Webera. Tym, co wyróżnia kapitalizm jest dążenie do zysku w ciągłej, racjonalnej działalności, opartej na rachunku, który Weber nazywa „kapitałowym”. Rachunek prowadzony

38 Kapitalizm w Anglii zaczął się dopiero wówczas, kiedy zliberalizowano zasady obrotu majątkiem rodzinnym i ziemia zaczęła służyć jako zastaw, przechodząc od dłużników do wierzycieli. Posiadłości ziemskie swego czasu były najważniejszym źródłem bogactwa i władzy dla swoich właścicieli. W drugiej połowie XVIII wieku rozwój przemysłu wzmógł tendencję do reformowania praw do ziemi tak, aby mogła być ona zastawiana w celu podejmowania inwestycji w przemyśle i handlu. Ostatecznie „[n]owe możliwości pozyskiwania pieniądza przełamały opór wobec reform praw własności ze strony konserwatywnych właścicieli ziemskich” (Hodgson 2018, s. 13).

39 Z kolei studia podjęte przez Fernanda Braudela prowadzą do stwierdzenia, że odpowiednik giełdy – „jarmark” działał już w sposób ciągły od XIV wieku w krajach śródziemnomorskich. Przedmiotem obrotu na jarmarkach były waluty, kredyt i papiery wartościowe (Braudel 2019, s. 80–82). W ogólnych zarysach ewolucja wielkich jarmarków (okres XII–XVII wieku) spowodowała przewagę kredytu nad towarem i dominację szczytu piramidy nad jej podstawą (Braudel 2019, s. 72).

jest w pieniądzu i kapitał ma postać pieniężną: „Kapitałem nazywamy ustaloną w celu zbilansowania w rachunku kapitałowym, szacowaną wartość pieniężną środków zarobkowych, którymi rozporządza się w danym przedsięwzięciu” (Weber 2002, s. 65). Środki pieniężne inwestowane są z uwzględnieniem ryzyka i oczekiwanej rentowności. Nie jest zatem kapitałem zarobek pisarza, lekarza, adwokata, profesora, robotnika itp. Kapitał, którym obraca się na rynku kapitałowym, Weber wyraźnie odróżnia od dochodów rentierskich; kapitał, który „zarabia”, odróżnia się od wynagrodzenia za użyczenie pieniądza. Jedną z inwestycyjnych szans jest wykorzystanie pieniądza do prowadzenia „interesów polegających na finansowaniu”. Działalnością zarobkową tego typu zainteresowane są banki, kupcy giełdowi, wielcy producenci, trusty, czyli – w Weberowskiej nomenklaturze – przedsiębiorstwa zarobkowe, „które z działalności polegającej na dostarczaniu dóbr (zwłaszcza pieniędzy) do tego celu ciągną zyski” (Weber 2002, s. 68). Zakres tej działalności to zarówno kredyt zarobkowy i papiery wartościowe, jak i wymuszanie połączenia konkurujących przedsięwzięć (kartel, fuzja i inne) (Weber 2002, s. 122–123).

Joseph Schumpeter, współpracownik Webera, pokazał, że pieniądz jest czymś więcej niż tylko zwykłym środkiem wymiany i miernikiem wartości kapitału rzeczowego. Pieniądz kredytowy to instytucjonalny fundament, na którym rozwinął się kapitalizm i zarazem kolejna cecha rodzajowa kapitalizmu. W świecie Adama Smitha kapitał stanowiły narzędzia i surowce; pieniądz był brany pod uwagę jedynie jako środek wymiany i miernik wartości (Ingham 2011). Marksisci, jak na przykład Bhaduri, do rzeczowych dołączyli ludzkie czynniki produkcji w sensie siły roboczej, a kluczem do rozwiązania kwestii pochodzenia zysków stała się praca. Susanne Soederberg (2011) twierdzi, że w rozumieniu Karola Marksa tylko inwestycje w produkcję mogą przynieść nadwyżkę (*surplus value*) i rozbudowę środków produkcji, a zatem fikcyjnym kapitałem jest taki, który służy jedynie akumulacji roszczeń finansowych. Za wartością fikcyjnego kapitału nie stoi żadna transakcja towarowa; określa ją cena kredytu, czyli stopa procentowa oraz spekulacje kredytodawców oparte na przewidywaniu przyszłych nakładów pracy w procesie produkcji, uruchomionym dzięki udzieleniu kredytu. Obserwacja, że czynnikiem produkcji jest także kapitał w formie pieniężnej, została włączona w teoretyczne myślenie o kapitalizmie zaledwie w XX wieku. Kredyt, mimo że w postaci weksli czy banknotów znacznie ułatwiał handel, nie występował przedtem w ekonomicznym myśleniu jako niezależna siła wytwórcza.

Schumpeterowskie rozumienie roli pieniądza i przedsiębiorczości przybrało postać fundamentalnej opozycji do standardowej ekonomii. Zdaniem Schumpetera „założycielska” wizja Smitha jest nieadekwatna

również dlatego, że zakłada, iż przedsiębiorca odgrywa wyłącznie bierną rolę, reagując na docierające z rynku sygnały cenowe. W przekonaniu autora *Teorii rozwoju gospodarczego* przedsiębiorca ma do odegrania rolę kluczową, nieustannie rewolucjonizując system i przekształcając środki produkcji w taki sposób, który przyniesie inicjatorowi zysk. W kontekście tak pojmowanych innowacji przedsiębiorca jawi się jako jedyny gospodarczy podmiot sprawczy (Ingham 2011, s. 50–53). Kredyt jest narzędziem przedsiębiorcy-innowatora. Według Schumpetera rozwój systemu finansowego ma wpływ na wzrost gospodarczy dwoma „kanałami”, jakie stanowią akumulacja kapitału oraz innowacje technologiczne (Kasprzak-Czelej 2010, s. 21). Rozwój pośrednictwa finansowego powoduje zwiększenie środków dostępnych do inwestowania. Przedsiębiorca-innowator zgłasza zapotrzebowanie na te dodatkowe środki w celu stworzenia nowego produktu. Do osiągnięcia rozwoju gospodarczego potrzebne są nowe kombinacje wykonane przez przedsiębiorcę-innowatora. Przedsiębiorca-innowator, pełniąc tę funkcję, staje się dłużnikiem.

W Schumpeterowskiej wizji faktycznym siedliskiem władzy w kapitalizmie jest pieniądz i rynki kredytowe. Pośrednicy na rynku długu oszacowują szanse uruchomienia produkcji oraz to, w jakim stopniu będzie ją w stanie wchłonąć konsumpcja i w zależności od tego podejmują decyzje o finansowaniu. Wynika z tego, że to nie rynki produktów stanowią „sztaby główne” kapitalizmu, lecz rynki pieniężne (Ingham 2011, s. 51–58, 69). Kapitalizm zdaje się opierać się na dwóch względnie niezależnych od siebie układach, to jest na zasobach materialnych czynników produkcji oraz zasobach pieniądza i aktywów finansowych. Są one niezależne w tym sensie, że kredyt jest kreowany przez system bankowy także „z niczego”, jedynie na mocy umowy kredytowej zawartej między bankiem i pożyczkobiorcami. Wyjątkowość funkcji kredytowania polega na tworzeniu przez banki nowej siły nabywczej, podczas gdy pośredniczenie w przepływach pieniądza, którym zajmują się inne instytucje finansowe, jest tylko redystrybucją istniejącej siły nabywczej. Dostęp do kredytu napędza system, w tym – przedsiębiorcze innowacje⁴⁰.

Do opisu współczesnego porządku kapitalistycznego czasami używa się określeń „kapitalizm finansowy” lub „kapitalizm pieniężny”, które mają podkreślić zmianę względem „kapitalizmu przedsiębiorczego”. Jeżeli jednak na kapitalizm spojrzymy tak, jak przywołani wyżej autorzy,

40 Z pozycji współczesnego ekonomisty bardziej jednak niż z perspektywy Webera czy Schumpetera widać, że banki kreują kredyt niezależnie od popytu ze strony firm, a źródłem największych zysków są transakcje niezależne od tych w realnej gospodarce.

to pierwsze z tych określeń wydaje się tautologią. To pieniężne i finansowe zasoby odgrywają w kapitalizmie kluczową rolę. Kapitalizm jest przede wszystkim „gospodarką produkcji monetarnej”, co według definicji Inghama oznacza, że „pieniądz w formie zadłużenia rozpoczyna produkcję, a zysk pieniężny to pierwotny cel działalności gospodarczej” (Ingham 2011, s. 289–290). Ekonomisci wolą raczej rozwijać wiedzę o produktywności gospodarki. Ingham sądzi, że dzieje się tak, ponieważ argumentacja w kategoriach wzrostu PKB jest poprawna politycznie, bowiem z nim kojarzy się miejsca pracy i łatwiej wytłumaczyć w demokracji, dlaczego potrzebne są wyrzeczenia wyborców.

Tymczasem kapitał „zainteresowany” jest przede wszystkim płynnością i z tego powodu aktywa fizyczne często przekształca w finansowe. Rządy nie przeciwstawiają się bynajmniej tej skłonności, mając na uwadze przede wszystkim dochody z podatków. Szczególne stosunki rządów USA i Wielkiej Brytanii z oligopolami bankowymi z Wall Street i City wspierają współczesną finansjeryzację stosunków gospodarczych (Ingham 2011, s. 286–328). Należałoby się zgodzić z poglądem przywołanego autora, że dominacja kapitału pieniężnego, do której odnoszą się te obserwacje, oznacza jedynie powrót do normalności kapitalizmu (Ingham 2011, s. 112–113). Hyman Minsky dowodził, że od kilkudziesięciu lat międzynarodowy system finansowy ewoluuje w kierunku wyjątkowo niestabilnej konfiguracji kapitalizmu, którą nazwał „money manager capitalism” i którą kojarzył z formą kapitalizmu finansowego analizowaną znacznie wcześniej m.in. przez Rudolfa Hilferdinga, Thorsteina Veblena, Johna Maynarda Keynesa czy Johna Kennetha Galbraitha (Wray 2011). Obecna sytuacja skłania baczego obserwatora rynków pieniężnych, byłego członka Rady Polityki Pieniężnej NBP i znanego wspomnianego nurtu myśli ekonomicznej, Jerzego Osiatyńskiego, do konstatacji, że „[w]brew oczekiwaniom Keynesa zamiast »eutanzji rentierów« mamy ich ekonomiczną dominację, a miejsce Schumpeterowskich przedsiębiorców zajmują inwestorzy finansowi, co poza nasileniem tendencji stagnacyjnych prowadzi do finansowej niestabilności systemu” (Osiatyński 2019, s. 52).

Zebrane poglądy wydają się wystarczająco naświetlać atrybut kapitalizmu, jakim – obok omówionego wcześniej sposobu wykorzystania pracy najemnej – jest pierwszorzędność i stosunkowa autonomia „produkcji monetarnej”. Jeżeli istotą tego porządku społecznego jest kapitalizacja, oznacza to, że liczy się wartość aktywów jako źródło pieniężnych zysków. Źródłem nadwyżki mogą stać się równie dobrze aktywa rzeczowe jak niematerialne (np. akcje i udziały), przy czym korzyści finansowe można odnieść także z pominięciem produkcji i obrotu towarowego.

Analiza prowadzi zatem do wniosku, że kapitalizm to raczej sposób zarobkowania niż gospodarowania w tym sensie, iż mocniej zorientowany jest na zysk niż na zaspokajanie potrzeb. W tym kapitalizm różni się od gospodarki rynkowej.

Zarobkowanie odbywa się w określonym środowisku instytucjonalnym, na co zwracał uwagę na przykład Max Weber. W związku z tym w następnym kroku zajmę się ujęciem instytucjonalistycznym. Zacznę od poglądu, podzielanego m.in. przez Thorsteina Veblena i Karola Marksa, że kapitalizm określają instytucje i odnośne stosunki społeczne. Wybiegając nieco w przód, można stwierdzić, że kapitalizm to również instytucje podtrzymujące określony sposób zarobkowania i określone stosunki społeczne, które umożliwiają „wyciskanie” nadwyżki m.in. z gospodarki rynkowej.

1.2.4. Instytucjonalistyczne próby ujęcia fenomenu kapitalizmu

Centralnym punktem analizy instytucjonalnej jest współpraca ludzi. Instytucje to reguły gry w społeczeństwie, wymyślone przez ludzi ograniczenia, które kształtują ich wzajemne oddziaływanie. To, że instytucje wpływają na wyniki gospodarcze i zróżnicowanie gospodarek na świecie i w czasie nie budzi kontrowersji (North 1990, s. 69). Współpraca ludzi w niektórych przypadkach umożliwia czerpanie korzyści z aktywności zarobkowej, w innych zaś jest nieproduktywna społecznie, rodzi gospodarczą stagnację i upadek.

Instytucje to zatem reguły gry, które wpływają na zachowanie zarówno pojedynczych osób, organizacji, jak i państwa. Przy tym struktury regulacyjne z perspektywy instytucjonalnej, rozwijanej na gruncie ekonomii, socjologii, nauk politycznych, prawa, teorii organizacji, to pojęcie nieporównanie szersze od regulacji gospodarki przez tworzenie prawnych i finansowych reguł funkcjonowania sektora produkcyjnego i finansowego (*public governance*). W tym ogólniejszym ujęciu chodzi o podzielane bądź narzucone normy i ich systemy, które rządzą ludzkimi zachowaniami i związkami między jednostkami oraz grupami w powtarzających się sytuacjach (Borner, Brunetti, Weder 1992, s. 13; Sjöstrand 1993, s. 9). Chodzi więc o wzorce *kulturowych* stosunków, które bynajmniej nie są niezmiennne. Formy stosunków między ludźmi określają stabilne wzory zachowań, zwyczaje i reguły w układzie zachęcającym lub zniechęcającym do określonego działania, a także zaprojektowane przez ludzi środki mediacji między jednostką i społeczeństwem (umowy, porozumienia, kontrakty). Kompleksy norm i reguł, istniejących w języku podzielanym przez pewną wspólnotę, organizują działania jednostek, porządkują świat stosunków

między ludźmi i czynią go przewidywalnym, a przez to produktywnym⁴¹. Czytelnika, który chciałby dowiedzieć się więcej o tym, do czego instytucje są ludziom potrzebne i jak je rozumieć, odsyłam do fragmentu ważnej książki Michała Federowicza (2004, s. 50–63)⁴².

Poniżej staram się zarysować niektóre instytucjonalistyczne ujęcia teoretyczne, które wydają się pomocne w uchwyceniu fenomenu kapitalizmu w sposób rozwinięty i pogłębiony. Na instytucjonalizm we współczesnej ekonomii składają się niektóre teorie (np. Hayeka) określane zbiorczo jako szkoła austriacka, a ponadto szkoła publicznego wyboru i nurt ekonomii konstytucyjnej Jamesa Buchanana, studia nad ewolucją systemów z perspektywy historycznej (jak czyni to np. Douglas North), a także wpływowy nurt oparty na pojęciu kosztów transakcyjnych, kojarzony z Oliverem E. Williamsonem, jak również szkoła praw własności, szkoła ładu korporacyjnego i inne (Ząbkowicz 2003, Federowicz 2004). W moim przekonaniu instytucjonalistyczna analiza w ekonomii politycznej kapitalizmu dla dobra przedmiotu nie może się samoograniczać do klasyfikacyjnych podziałów i musi obejmować obszary wspólne dla nauk społecznych. W opracowaniu tej części książki najbardziej inspirujący okazał się dorobek o interdyscyplinarnym charakterze, jaki niewątpliwie mają porównawcze analizy przeprowadzane w zakresie ekonomii politycznej (Peter Hall, David Soskice) i międzynarodowych stosunków politycznych (Susan Strange), ekonomia polityczna sektora publicznego (Wolfgang Streeck) czy też rozważania Maxa Webera, Karla Polanyiego oraz Johna K. Galbraitha o gospodarce i społeczeństwie. Dorobek związany z wymienionymi nazwiskami uwzględnia instytucje w różnych kontekstach i segmentach. Jednocześnie podejście jego autorów można uznać za charakterystyczne dla współczesnej ekonomii politycznej. Ta ostatnia, zgodnie z definicją, którą podzielam, „kojarzy obserwowane procesy gospodarcze z badaniami stojącymi za nimi społecznymi i politycznymi mechanizmami sprawowania władzy” (Federowicz 2004, s. 175).

Na podstawie wspomnianych lektur można przyjąć, że instytucjonalizm ujmuje kapitalizm na dwa sposoby. Według różnych studiów porównawczych kapitalizm to *system* produkcji przeznaczony do międzynarodowej wymiany za pośrednictwem pieniądza, decydujący o zyskach, poziomie inwestycji oraz dystrybucji dóbr i usług (Jackson, Deeg 2006). Można też

41 Obszerny przegląd definicji instytucji, proponowanych w socjologii i ekonomii, zawierają m.in. książki Janiny Godłów-Legiędź (2010, s. 65–70) i Sławomira Czecha (2019, s. 33–37).

42 Autor, socjolog z wykształcenia, wyraża m.in. pogląd, że instytucje odzyskały znaczenie we współczesnych analizach naukowych w dużym stopniu dzięki ekonomizującym nurtom nowego instytucjonalizmu, które jednak „niosą ze sobą wiele uproszczeń i nierzadko są to uproszczenia nadmierne” (Federowicz 2004, s. 61).

za Karlem Polanyim przyjąć, że kapitalizm to „zinstytucjonalizowany *proces*” (*instituted process*), czyli rodzaj samoorganizacji społeczeństwa realizowanej dzięki instytucjom, który ma historyczny charakter (Kassner 2017). W niniejszym podrozdziale uszczegółowię to stanowisko. Przedtem jednak pragnę nakreślić podejście Veblena, ponieważ okazało się ono prekursorskie dla myśli instytucjonalnej oraz ze względu na jego oryginalność, z powodu której nie mieści się ono ani w tej, ani w innych próbach porządkowania.

1.2.4.1. Veblenowski system wartości kultury

Zgodnie z oglądem wybitnego znawcy przedmiotu, Alana Gruchy’ego:

Z punktu widzenia instytucjonalizmu, który powstał wraz z Veblenem, tym, co ostatecznie wyznacza kierunek gospodarki, nie jest system cen, ale system wartości kultury, w której zakorzeniona jest gospodarka. Ekonomiczne kierowanie może być jedynie tak dobre, jak dobry jest sam system wartości kulturowych (Chmielewski 2011, s. 41).

W ujęciu Thorsteina Veblena perspektywę wyznaczają „utarte zwyczajowo sposoby regulowania procesów życiowych społeczeństwa w odniesieniu do środowiska materialnego, w którym to społeczeństwo żyje”. Instytucje społeczne, które kierują ludzkim życiem, to „nawyki myślowe czy sposoby ujmowania zjawisk” (Chmielewski 2011, s. 94–95).

Kapitalizm widziany z tej perspektywy charakteryzuje znamieny podział, a mianowicie rozróżnianie między aktywnością służącą przemysłowi i społeczeństwu („dobra robota” – *workmanship*) oraz aktywnością służącą „gospodarce pieniężnej”, prestiżowi i celebrycie. Według Veblena charakterystyczną instytucją, bez której nie byłoby kapitalizmu ani jego dynamiki, jest łupieżczy styl życia, zawłaszczanie i nienasycenie, które stały się przywilejem tzw. klasy próżniaczej (Wilkin 2016, s. 131–137). W książce *The Theory of Leisure Class*, wydanej w 1889 roku, Veblen surowo krytykuje tę klasę za ostentacyjną konsumpcję i życie na pokaz. W tym ujęciu to nie konkurencja przedsiębiorców przynosząca powszechną korzyść, lecz rywalizacja o społeczny prestiż między członkami klasy uprzywilejowanej oraz związane z nią marnotrawstwo są atrybutami kapitalistycznego sposobu gospodarowania. Kultura pieniężna kapitalizmu prowadzi do aktywności oderwanych od zaspokajania materialnych potrzeb, nadaje mu przy tym nieskończoną dynamikę. Oddajmy głos autorowi teorii klasy próżniaczej:

Gdyby pobudką do gromadzenia bogactw była, jak to się czasem zakłada, chęć zapewnienia sobie środków utrzymania lub podstawowych wygod życiowych,

wówczas na pewnym szczeblu rozwoju gospodarczego potrzeby społeczności mogłyby zostać zaspokojone; skoro jednak walka o bogactwo jest w istocie współzawodnictwem o uwarunkowaną majątkiem pozycję społeczną, stymulowanym przez nieustanne porównywanie się z innymi – nadzieje na zaspokojenie jej są całkowicie daremne (cyt. za: Wilkin 2016, s. 134).

Główny problem kapitalizmu amerykańskiego, o którym mówi ostatnie zdanie poprzedniego akapitu, wynikał zdaniem Veblena stąd, że biznes podporządkował produkcję dóbr własnemu celowi: robieniu pieniędzy. W książce *Theory of Business Enterprise*, opublikowanej w 1904 roku, Veblen przedstawił po raz pierwszy istotne rozróżnienie między biznesem a przemysłem i działalnością produkcyjną (Osiatyński 1983; Landreth, Colander 1998). Veblen rozróżniał odpowiednio „świat przemysłu” (*industry*) i „świat interesu” (*business*), kapitał realny i kapitał finansowy. Punktem wyjścia do zrozumienia tego stanowiska wydaje się dwoiste definiowanie kapitału, a mianowicie odróżnienie „kapitału-własności”, służącego do osiągnięcia zysków przez właściciela, od „kapitału-funkcji”, służącego do wytwarzania dóbr. Kapitał-własność służy do „wyrabiania” pieniądza, przy czym ludzie pieniądza (kapitałiści, bankowcy) obracają się sferze instytucji, konwencji, czyli cechują ich – zgodnie z określeniem Veblena – „zachowania ceremonialne”. Z kolei kapitał-funkcja służy do wytwarzania materialnych dóbr przez ludzi dobrej roboty, tj. inżynierów, techników itp., którzy są zakorzenieni w sferze technologii i nauki, i których cechują „zachowania przemysłowe”, racjonalne. I chociaż to oni wytwarzają dobrobyt, ich działalność jest podporządkowana „wyrabianiu” nadwyżki finansowej. Jak napisał Veblen, „działalność przemysłowa jest prowadzona w imię interesów, a nie odwrotnie” (Landreth, Colander 1998, s. 486). W rezultacie takiego porządku najbardziej dochodowe są zajęcia pieniężne i zachowania ceremonialne członków „klasy próżniaczej”. Biznesmeni, menedżerowie na wysokich stanowiskach, finansjści i bankowcy, a także wysocy funkcjonariusze administracji uniwersyteckiej – rektorzy, dziekani, członkowie rad zarządzających⁴³ – są znacznie lepiej wynagradzani niż ludzie przemysłu.

Kapitał finansowy ma na celu zwiększanie dochodów pieniężnych niekoniecznie związanych z rzeczywistym procesem wytwórczym. Istotną cechą opisywanego przez Veblena kapitalizmu jest kumulacja tego „fikcyjnego” kapitału, która znajduje ucieleśnienie w wielkich korporacjach i nowoczesnej organizacji rynku kapitałowego (giełdy). Zjawisko to generuje

43 O administracji uniwersyteckiej Veblen jakoby wyraził się zgryźliwie, że jej funkcjonariusze bardziej zainteresowani są budynkami, gruntami, nieruchomościami niż programami i polityką edukacyjną (Landreth, Colander 1998).

destrukcyjną pętlę. Dążenie do dochodów pieniężnych „świata biznesu” tworzy napięcie z postępem technologicznym i prowadzi do kryzysów. Mianowicie, postęp technologiczny wzmacnia wzrost wydajności oraz moralne zużycie kapitału, a to prowadzi do spadku wartości aktywów, czyli praw do dochodu *vel* kapitału pieniężnego. Świat interesu hamuje zatem zmiany instytucjonalne, jakich wymaga postęp technologii (Górski, Sierpiński 1975, s. 146–147).

Choć Veblen nie odrzucał kapitalizmu, ta krytyka społeczeństwa kapitalistycznego – jak uważa Wiktor Osiatyński, autor książki o ewolucji amerykańskiej myśli politycznej i społecznej – miała na gruncie amerykańskim radykalny charakter (Osiatyński 1983, s. 348–350). Veblen odszedł od dogmatów zakorzenionego w USA konserwatywnego liberalizmu i „jako pierwszy wziął pod uwagę konsekwencje koncentracji kapitału, rewolucji techniczno-przemysłowej oraz przejęcia władzy politycznej przez wielki kapitał przemysłowo-finansowy” (Osiatyński 1983, s. 348). Jego buntownicze stwierdzenia na temat kapitalizmu w poważnym stopniu przyczyniły się do osłabienia wpływu neoklasycznej ekonomii i, jak pokazała dalsza historia amerykańskiej myśli politycznej i społecznej, ukształtowały drogę poglądom domagającym się wprowadzenia kontroli nad gospodarką, która ograniczyłaby dominację ekonomiczną i polityczną elity kapitału. W dziele *The Engineers and the Price System* z 1919 roku, uznanym przez Wiktora Osiatyńskiego za *opus magnum* Veblena, znalazł się m.in. projekt, aby zastąpić mechanizm rynkowy, znacznie ograniczony wskutek władzy biznesu, władzą technokratów, a konkretniej – kompetencjami rady złożonej z inżynierów i techników, decydującej o rozmieszczeniu nakładów, wykorzystaniu zasobów i dystrybucji dochodów.

W ten sposób jedynie sygnalizuję poglądy Veblena i odsyłam do literatury, w której można znaleźć bardziej dokładne omówienia jego dorobku, niewątpliwie inspirującego dla pokoleń myślicieli reprezentujących różne dyscypliny nauk społecznych⁴⁴. W rozwoju ekonomii wyartykułowanie przez Veblena swego stanowiska to moment, kiedy radykalnie został zakwestionowany triumf podejścia neoklasycznego. Aby to wyjaśnić, posłużę się syntetyczną oceną tego podejścia, dokonaną przez historyka myśli ekonomicznej:

Wskutek szlachetnego dążenia do uczynienia z ekonomii nauki ścisłej, wolnej od naładowanego subiektywizmem wartościowania, rozwinięto metodologię, która zawężyła możliwości badania ekonomicznych skutków ograniczonej

44 Z publikacji polskojęzycznych polecić można opracowania Wacława Stankiewicza (2004) i Janusza Górskiego (1971).

racjonalności człowieka oraz procesów politycznych warunkujących realizację woli i zamierzeń państwa jako centralnego regulatora działalności gospodarczej (Godłów-Legiędź 2020, s. 57).

Teoria i metoda neoklasyczna stała się przedmiotem krytyki ze strony instytucjonalistów głównie z tego powodu, że zmniejszyła zdolność teorii ekonomicznej do adekwatnego wyjaśnienia działania systemu kapitalistycznego. Wyzwania rzucone przez Veblena mechanistyczno-redukcyjnistycznemu światopoglądowi, mimo upływu ponad stu lat, muszą być stale i na nowo podejmowane. Do takiego wniosku może skłaniać pewna uwaga współczesnego uczonego, profesora Fritjofa Capry, pracującego na czołowych uniwersytetach amerykańskich i europejskich. Był on fizykiem, a zatem odnosił się do podejścia dominującego generalnie w nauce, a nie tylko w ekonomii czy w naukach społecznych:

Walka [...], którą dziś toczy, jest znów walką z establishmentem. Dziś nie jest nim Kościół, lecz świat wielkich organizacji, świat przemysłowy i świat akademicki. One właśnie podtrzymują autorytet mechanistyczno-redukcyjnistycznego światopoglądu, który stał się takim samym dogmatem, jakim był pogląd arystotelesowski w czasach Kartezjusza (*Zrozumieć świat* 2009, s. 62).

1.2.4.2. Strukturalne cechy systemów – perspektywa instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu (*Varieties of Capitalism*)

Ekonomia polityczna w najszerszym rozumieniu jest nauką
o prawach produkcji i wymiany materialnych
środków egzystencji w społeczeństwie ludzi [...].
Warunki produkcji i wymiany różnią się między krajami,
a wewnątrz każdego kraju z kolei między generacjami.
Z tych powodów ekonomia polityczna
nie może być taka sama dla wszystkich krajów
i dla wszystkich epok historycznych⁴⁵.

(Fryderyk Engels, *Anti-Duehring*, 1878)

45 Dostłownie: „Political economy, in the widest sense, is the science of the laws governing the production and exchange of the material means of subsistence in human society [...]. The conditions under which men produce and exchange vary from country to country, and within each country again from generation to generation. Political economy, therefore, cannot be the same for all countries and for all historical epochs”.

Zejsście na niższy szczebel abstrakcji zmusza do zmierzenia się z kwestią zróżnicowania kapitalizmu. W różnych krajach przejawy kapitalistycznego sposobu gospodarowania niewątpliwie są rozmaite i z tym problemem w sposób systematyczny próbuje się mierzyć polityczna ekonomia porównawcza. Prezentację zacznę od współczesnych studiów prowadzących do typologii kapitalizmu lub inaczej – od szkoły odmian kapitalizmu (*Varieties of Capitalism*). Jest to poszukujące porządku i systematycznego ujęcia myślenie, które rozwinęło się na początku XXI wieku. W drugiej kolejności zaprezentuję podejście do kapitalizmu o zdecydowanie polityczno-historycznym charakterze, rozwijane współcześnie, lecz zakorzenione w teoriach rozwijanych na początku XX stulecia. Tym samym decyduję się na względne naruszenie chronologii na rzecz założenia, które będzie widoczne także w kolejnym podrozdziale, że osią narracji jest kontrast – kolejno – między spójnym przedstawieniem pewnej systemowej logiki kapitalizmu oraz jego dynamicznym i dialektycznym ujęciem.

Na początku XXI wieku można było zaobserwować wysyp programów badawczych, wykorzystujących zróżnicowane ramy analityczne i oferujących rozmaite typologie kapitalizmu, wśród których największą popularność zdobyła tzw. perspektywa instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu, *Varieties of Capitalism* (VoC), zapoczątkowana książką pod redakcją Petera Halla i Davida Soskice'a (*Varieties of Capitalism...* 2001). Szkoła odmian kapitalizmu oferuje pewien koncepcyjny i teoretyczny rygor, który umożliwia i klaruje naukowe porównania układów instytucjonalnych w konkretnych krajach kapitalistycznych. Punkt wyjścia tego rodzaju analiz stanowi obserwacja, że kapitalizm jest bardzo różnorodny, celem zaś jest poszukiwanie instytucjonalnych przewag określonych konfiguracji kapitalizmu. Należy podkreślić, że nie chodzi przy tym o wynalezienie jednego, wzorcowego systemu; ten nurt ożywia raczej przesłanka, że różne problemy (np. konkurencyjność międzynarodowa, bezrobocie, inflacja) wymagają odmiennych rozwiązań.

Gregory Jackson i Richard Deeg (2006) w analitycznym i kompetentnym eseju zwracają uwagę na pewne wspólne koncepcyjne ramy tego programu badawczego. Po pierwsze, uwaga koncentruje się na rozwiązaniach instytucjonalnych (*institutional arrangements*) i na przewadze instytucjonalnej, którą one dają. Po drugie, studia prezentują systemową logikę, czyli to, co sprawia, że instytucje do siebie pasują, tworząc funkcjonalny układ (*institutional complementarity*). Dwie instytucje uważa się za komplementarne, jeżeli obecność jednej zwiększa efektywność drugiej. Na przykład finansowanie na krótki termin wymusza szybkie wchodzenie i wychodzenie z branży oraz współgra z takimi regułami, które umożliwiają zatrudnianie i zwalnianie pracowników niskim kosztem. Po trzecie, badacze VoC

przychylają się do poglądu, że większość krajowych systemów kapitalistycznych podąża pewnym szlakiem, wychodzącym z historycznego dziedzictwa i uwarunkowań. Mianowicie, uzupełniające się domeny instytucjonalne mogą blokować pewne opcje albo wzmacniać zmianę wzorców zachowania wyłącznie w określonych kierunkach. Kierunek rozwoju, wzbudzony pewnymi początkowymi zdarzeniami, jest następnie ograniczony z powodu zależności od szlaku (*path dependency*). Ten teoretyczny koncept tłumaczy, dlaczego w jednym i tym samym czasie obserwuje się raczej faktyczne i regionalne zróżnicowanie kapitalizmu niż skłonność do konwergencji.

Jak szkoła odmian kapitalizmu VoC próbuje wyjaśnić transformację systemów? Odwołam się do innego przeglądowego artykułu, którego autorami są: jeden z liderów szkoły odmian kapitalizmu Peter Hall oraz znana w środowisku instytucjonalistów politolożka Kathleen Thelen. Z tego kompetentnego opisu odnośnej perspektywy teoretycznej można wyciągnąć wniosek, że analiza porównawcza kapitalizmu generalnie idzie w dwóch kierunkach. Pierwszy z nich określa termin *corporate governance*, który tłumaczę jako koordynację w organizacyjnych ramach firmy. Dodam, że chodzi przede wszystkim o stosunki między właścicielami i menedżmentem, które mogą być konfliktowe oraz o system kontroli i motywowania menedżerów w celu zabezpieczenia kapitału właścicieli i zapewnienia konkurencyjnej stopy zwrotu z kapitału; w związku z tym termin ten najczęściej jest tłumaczony jako „nadzór właścicielski” (*Nadzór korporacyjny...* 2010, s. 222, 226). Badaniami VoC kieruje przesłanka, że przedmiotem uwagi powinna być przede wszystkim ta zmiana instytucjonalna, która wpływa na zdolność firm do strategicznej koordynacji. Druga domena badań, określana przez autorów jako sfera *political economy*, opiera się na przesłance, że odnośna zmiana instytucjonalna wyrasta z polityki godzenia koalicji społecznych (*coalitional politics*), w której zwykle kluczową rolę odgrywają różne segmenty kapitału (Hall, Thelen 2009). Z uwagi na ten kontekst w języku polskim zdają się jej odpowiadać określenia „sfera ekonomiczno-polityczna”. Szkoła odmian kapitalizmu, w odróżnieniu od wielu alternatywnych teorii, w centrum uwagi stawia firmę i jej interesy. Analiza koncentruje się na tych rozwiązaniach instytucjonalnych, które umożliwiają koordynację pomiędzy firmami, a także pomiędzy sektorem firm i aktorami spoza tego sektora – niezależnie, czy odbywa się ona za pośrednictwem rynku, czy na bazie strategicznych planów. Zdaniem samych autorów:

to podejście stosuje dorobek nowej ekonomii organizacji do rozwiązania zagadnień makroekonomicznych [...]. Koncentruje się na firmach jako podmiotach odgrywających centralną rolę w procesie ekonomicznych dostosowań, dysponujących kluczowymi kompetencjami, które zależą od jakości stosunków

utrzymywanych z innymi podmiotami, w tym – z grupami producentów, z pracownikami i z innymi firmami. Te stosunki z kolei zależą od wsparcia ze strony sfery ekonomiczno-politycznej (Hall, Thelen 2009, s. 8).

Przy tym sfera ekonomiczno-polityczna (*political economy*) to arena wykorzystywana przez przedsiębiorcze podmioty, świadome tego, jakie ograniczenia musi napotkać i jakie korzyści może przynieść określony kierunek akcji. Postrzegana jest ona nie tyle jako źródło ograniczających ram instytucjonalnych (takich jak np. narzucone zasady opodatkowania), lecz raczej jako układ instytucji, który tworzy możliwości podejmowania działań, zwłaszcza działań kolektywnych. Angielskie określenie tej sfery można zatem przetłumaczyć jako sferę interakcji interesów politycznie zorientowanych i zorganizowanych ciał (*politically organized units*).

Utrzymanie instytucji lub ich zmiana jest wynikiem ciągłego procesu dostosowań interesów podmiotów aktywnych w sferze ekonomiczno-politycznej. Strony kierują się własnym interesem, dążąc do poprawy warunków dla siebie lub reprezentowanych przez siebie grup interesu. Interesy dzielą – choćby dysponentów kapitału i dostawców pracy. Trwałość określonego rozwiązania instytucjonalnego zależy w decydującej mierze od tego, czy dobrze służy ono interesom liczących się podmiotów. Specyficzne sposoby koordynacji są trwałe, jeżeli mobilizują ciągle poparcie zainteresowanych. Efekt w postaci zachowania dotychczasowego sposobu koordynacji bądź wypromowania nowego rozwiązania na ogół zależy od tego, po której stronie jest siła, ponieważ rozwiązania instytucjonalne tworzą zarówno wygranych, jak i przegranych.

Z perspektywy VoC firmy są równie ważną, co rząd stroną dostosowań w skali gospodarki narodowej (czyli dostosowań makroekonomicznych). O tym, jak rynki są ustrukturyzowane i jak funkcjonują, w dużej mierze decyduje polityka państwa. Najprędzej to rządy zasługują na miano architektów gospodarki, bowiem zaangażowane są w ustanawianie reguł. Od tychże formalnych reguł zależy szereg innych instytucji. Jednak rządy muszą brać pod uwagę, że w gospodarczej przestrzeni firmy uruchomiły swoje strategie. W wielu przypadkach polityka państwa musi reagować w odpowiedzi na nie, a czasami musi wręcz dostosować formalne reguły do zachowań firm, które okazują się odmienne od tych zamierzonych przez polityków gospodarczych (Hall, Thelen 2009, s. 17). Z drugiej strony, jeżeli firmy decydują się poprzeć system regulacji służących komparatywnej przewadze instytucjonalnej gospodarki kraju, to dlatego, że służą one także ich przewadze konkurencyjnej. Referowane podejście teoretyczne wydobywa, zdaniem autorów artykułu, kontekst ważny dla analizy reform i pomaga zwrócić uwagę na to, że zmiany w strategiach

na poziomie firm są istotnym elementem transformacji systemu (Hall, Thelen 2009, s. 17–18).

W jakimś stopniu systemy strategicznej koordynacji na poziomie firm odzwierciedlają wybory w polityce publicznej. W książce zatytułowanej *Political Power and Corporate Control* Peter A. Gourevitch i James J. Shinn (2007) dowodzą, że koordynacja w ramach firmy, a w istocie sprawowanie władzy w firmie, ma pośrednio wpływ na szereg żywotnych kwestii społecznych. Przede wszystkim, strategia biznesowa i decyzje o alokacji zasobów mają związek z tworzeniem i podziałem dochodu w ramach firmy, kształtując efektywność, stabilność zatrudnienia, oszczędności emerytalne w zakładowych planach ubezpieczeniowych. Zarazem wpływają na dobrobyt bliskiego otoczenia firmy, na powodzenie w biznesie jej dostawców i dystrybutorów jej produktów. Ponadto styl sprawowania władzy i zarządzania ma skutki etyczne, które nie obejmują bynajmniej wyłącznie pracowników. Tworzy pokusy, aby oszukiwać, bądź też odwrotnie – nagradza uczciwość. Po trzecie, strategiczna koordynacja w ramach firmy może mieć wpływ na społeczną mobilność. Na przykład stosunek firm do zatrudniania imigrantów wpływa na to, czy systemy gospodarcze się otwierają i czy zwiększa się przepływ między warstwami dochodowymi społeczeństwa. Od strategii zależy m.in., jakie firma ma bodźce, aby inwestować w rozwój pracowników – w tym aspekcie strategii przedsiębiorstw przecinają się z systemami kształcenia i szkoleń oraz zabezpieczeń społecznych. Strategiczna koordynacja w organizacyjnych ramach firm i prawo państwowe wzajemnie na siebie oddziałują. Przede wszystkim chodzi o szczególnie reguły prawne, np. odnoszące się do wrogich przejęć, wykorzystywania pozycji monopolistycznej, zasad konkurencji, działalności związków zawodowych itp. Dlatego nie powinno dziwić stanowisko, pod którym podpisują się autorzy artykułu, że właśnie ta dziedzina aktywności, czyli *corporate governance*, kojarzy się z polityką – zarówno gospodarczą, jak i społeczną.

Jak widać, orędownicy tego kierunku analiz nie stronią od przymiotnika „polityczny”. Jednak logika polityczna funkcjonuje w VoC w dość ograniczonym zakresie, gdyż znaczenie strategii firm w sferze *political economy* wynika głównie z ich wagi w gospodarowaniu. Systemowa logika zasadza się na efektywności w rozumieniu ekonomicznym. Takie podstawowe koncepty VoC, jak komplementarność czy konkurencyjność mają funkcjonalistyczny charakter. Pod tym względem porównawcza analiza kapitalizmu w tym wydaniu przypomina standardowe teorie ekonomiczne, a jeszcze silniej – nową ekonomię instytucjonalną⁴⁶. Zdaniem krytyków

46 VoC z nową ekonomią instytucjonalną (NEI) kojarzą takie podstawowe cechy, jak wykorzystanie dorobku nauk o zarządzaniu, centralne znaczenie firmy,

(Jackson, Deeg 2006, s. 39; Streeck 2009, s. 251) stosowanie określenia „porównawcza ekonomia polityczna” w odniesieniu do VoC wymagałoby spełnienia postulatu, aby systemowo włączyć politykę do teorii wyjaśniających formowanie i przemiany modeli kapitalizmu⁴⁷.

Na koordynacji tych dwóch sfer polega spójność systemowa. Od ich specyfiki zależy rodzaj kapitalizmu. W sumie VoC wydaje się trafnym ujęciem fenomenu kapitalizmu – z dodatkowym zastrzeżeniem, że firmy, które zostały ustawione w centrum perspektywy to podmioty o odpowiedniej sile ekonomicznej. Szkoła odmian kapitalizmu polega na studiach przypadków układów instytucjonalnych w konkretnych krajach. Przypisuje ona zasadniczą wagę koordynacji w organizacyjnych ramach firmy, integrując ją zarazem ze sferą decyzji ekonomiczno-politycznych.

Analiza instytucjonalnej różnorodności kapitalizmu, kojarząc ze sobą dwie domeny, *corporate governance* i *political economy*, stara się ująć kapitalizm, wykorzystując dwa typy idealne, dwa modele funkcjonujące według odmiennej logiki. W fundamentalnej dla tego kierunku publikacji pod redakcją Petera Halla i Davida Soskice (*Varieties of Capitalism...* 2001), przyjmując kryterium stopnia koordynacji, zaproponowali dwa podstawowe typy dojrzałego kapitalizmu, które opatrzyli etykietą „liberalna gospodarka rynkowa” (*liberal market economy* – LME) oraz „koordynowana gospodarka rynkowa” (*coordinated market economy* – CME). Tym inspirowane próby klasyfikacji zostały wzbogacone o szereg kryteriów strukturalnych. Przy pomocy różnych ekonomicznych wskaźników, takich jak kapitalizacja giełdy, stopień ochrony zatrudnienia, nierówność podziału dochodu itp., tworzy się dalsze odmiany systemowe. Ponadto spotkać można takie instytucjonalne wyznaczniki, jak „rządy prawa”, „sprawność państwa” (*state capabilities*), „system nadzoru korporacyjnego” (*corporate governance*) itp. (Leszczyński 2015). Kryteria te mieszczą się w czterech domenach instytucjonalnych bądź segmentach instytucji, z których pochodzą zarówno bodźce, jak i ograniczenia, a są to: systemy finansowania i zarządzania, stosunki przemysłowe (*industrial relations*)⁴⁸, system edukacji

zainteresowanie organizacyjnymi formami koordynacji i funkcjonalnością. Wkład NEI stanie się przedmiotem analizy w następnym rozdziale tej książki.

47 Jackson i Deeg (2006) przyznają, że w tym sensie ważną korektę podejść porównawczych do kapitalizmu wprowadził Bruno Amable. Odnotowują również zaprezentowane tu stanowisko Halla i Thelen, że sfera ekonomiczno-polityczna jest po to, aby rozwiązywać problemy pomiędzy nierównymi uczestnikami wymiany o rozbieżnych interesach.

48 Wydaje się, że termin ten słabo się zakorzenił w polskim języku ekonomicznym, dlatego wymaga wyjaśnienia. Najkrócej mówiąc, chodzi o stosunki między pracownikami i związkami zawodowymi, pracodawcami oraz państwem.

i kształcenia zawodowego, system powiązań między firmami (Jackson, Deeg 2006, s. 21; Federowicz 2004, s. 178–186).

Niestety, standardy proponowane dla ujęcia różnorodności kapitalizmu wypracowane na podstawie analizy dojrzałych gospodarek nie są dostatecznie pojemne. Słusznie wskazuje się, że modele analizy porównawczej powstałe po to, aby stworzyć teoretyczne ramy dla zagadnień wzrostu zawansowanych i dojrzałych gospodarek kapitalistycznych, nie ujmują specyfiki gospodarek, które przeszły systemową transformację dopiero w minionym ćwierćwieczu (Leszczyński 2015). Tam instytucje zastane, to jest odziedziczone po realnym socjalizmie wzorce koordynacji, były zupełnie inne. Głównym koordynatorem gospodarki centralnie planowanej było państwo, które sprawowało funkcje właścicielskie względem większości zasobów, podejmowało strategiczne decyzje i sprawowało dość drobiazgową kontrolę nad procesem inwestycji, zatrudnienia i produkcji. Miało to następstwa w postaci autorytarnego stylu zarządzania, monopolizacji produkcji, rozkwitu poszukiwania renty przez podmioty gospodarcze, erozji etosu pracy. Dziedzictwem takiego ustroju gospodarczego były też objawy głębokiego niedoboru w wymiarze makroekonomicznym. Owe zaszłości miały podstawowe znaczenie dla postaw i zachowań oraz określały warunki startowe w procesie przejścia do gospodarki rynkowej. W związku z tym niektórzy badacze, na przykład David Lane, Piotr Maszczyk i Ryszard Rapacki, skłaniają się do włączenia nowych elementów do analizy, które pozwoliłyby uchwycić specyfikę wschodnioeuropejskiego kapitalizmu (Leszczyński 2015). Między innymi podejmowane są próby tworzenia typologii krajów Europy Środkowej i Wschodniej. W niektórych z nich rozwój zależy w dużej mierze od inwestycji transnarodowych korporacji. Warto w tym kontekście wspomnieć o wadze firm zagranicznych w polskiej gospodarce. Wśród stu największych firm (notowanych na tzw. Liście 500, publikowanej przez dziennik „Rzeczpospolita” za lata 2017–2019) połowę stanowiły firmy zagraniczne – ze wszystkimi tego konsekwencjami. Z tego względu do zestawu odmian kapitalizmu dodaje się m.in. model „zależnej gospodarki rynkowej” (*dependent market economy* – DME) z centralną rolą korporacji transnarodowych we wszystkich analizowanych wymiarach (Jasiecki 2013).

Uwagę badaczy kapitalizmu zwracają również odmienne sposoby koordynacji, jakie wypracowały wielkie grupy przedsiębiorstw w Azji Południowo-Wschodniej. Studia porównawcze krajów tego regionu przynoszą nowe klasyfikacyjne propozycje, na przykład mówi się o kapitalizmie dyryżystycznym (*dirigiste capitalism*) albo o kapitalizmie opartym na aliansach (*alliance capitalism*) (Jackson, Deeg 2006, s. 29).

Nawet tak krótki przegląd dokonań VoC powinien przekonać o zasadności tego podejścia. Różnorodności kapitalizmu nie da się ignorować, nawet jeżeli na przełomie XX i XXI wieku zwiększa się stopień jego homogenizacji. Hall i Thelen (2009), odwołując się do konkretnych pozycji dorobku VoC z pierwszej dekady XXI wieku, bronią stanowiska, że luka między LMEs i CMEs pozostaje widoczna. Nawet w sferze *corporate governance* i finansów, gdzie zmiany są najbardziej dramatyczne, w gospodarkach tradycyjnie koordynowanych kolejne próby liberalizacji napotykają na opór. Uchwycenie różnorodności kapitalizmu może zatem stanowić potencjalną przewagę względem aspirujących do uniwersalności teorii rynku i przynosić poznawczą korzyść.

Wiele wskazuje jednak na przekleństwo różnorodności. Mnogość „modeli” rzeczywiście przekonuje o różnorodności kapitalizmu, jednak nie jest w stanie dopełnić obrazu. Mimo dodawania kryteriów strukturalnych, klasyfikacje ciągle okazują się za ciasne. Kłopot związany z tym ujęciem widać dobrze na przykładzie dwóch realnych *political economies*, mianowicie systemu niemieckiego i japońskiego, które zostały zakwalifikowane do tej samej kategorii CME. Mimo podobieństw w sposobie koordynacji produkcji, architektura instytucjonalna tych systemów wykazuje wyraźne różnice, kiedy bierze się pod uwagę inne podstawowe kryteria. Na przykład według Davida Lane’a pod względem systemu zabezpieczeń społecznych czy stopnia powiązań z gospodarką światową systemy te są tak różne, że powinny stanowić odrębne typy (Leszczyński 2015). Tytuł przywoływanego tu studium Jacksona i Deega jest znamieny: *How Many Varieties of Capitalism?* Autorzy pytają: ile modeli kapitalizmu funkcjonuje w samej Europie Zachodniej? Nawet liderzy szkoły odmian kapitalizmu, Hall i Soskice, przyznają, że duża liczba mieszanych przypadków dowodzi, iż szeregu krajów spójne modele kapitalizmu nie dotyczą (Jackson, Deeg 2006, s. 23 i 28). Jeżeli zaś osiąga się spójność, to kosztem uproszczeń, które mogą być oceniane jako nazbyt ryzykowne, jak pokazuje przykład Niemiec i Japonii.

Oprócz zagrożenia zbytnim uproszczeniem w domenie *political economy* VoC zmagają się z podobnym problemem w domenie *corporate governance*. W ocenie Petera A. Gourevitcha i Jamesa J. Shinna (2007) modelowe próby ujęcia preferencji inwestorów, menedżerów i pracowników najemnych nie są wolne od tej wady. Zróżnicowanie zarówno „aktorów”, jak i ich preferencji jest doprawdy skomplikowane, o czym przekonuje precyzyjna dezagregacja „kapitału” oraz realistyczne przykłady konfliktowych interesów w przywoływanym artykule.

W grupie określanej często słowem „kapitał” trzeba wyróżnić przede wszystkim dysponentów kapitału, właścicieli i wynajmowanych przez

nich zarządców, menedżerów, którzy najczęściej są decydentami. W kategorii właścicieli posiadacze blokujących decyzje udziałów (*blockholders*) odróżniają się od mniejszościowych, rozproszonych akcjonariuszy (*shareholders*). Wśród tych pierwszych znajdują się założyciele przedsiębiorstw, ich rodziny i ich związki. Wśród tych drugich z kolei znajdują się „rentierzy”, to jest osoby utrzymujące się z dywidend i drobni ciułacze oszczędzający na emeryturę w ramach planów zakładowych. Zgromadzona przez właścicieli pula kapitału może być agregowana w różnych formach instytucjonalnych, przy czym każda z nich oznacza specyficzne bodźce i charakterystyczny sposób przywiązania inwestorów do danego przedsięwzięcia. Mianowicie, udziały mogą być trzymane w postaci indywidualnych akcji konkretnych firm, mogą też być scalone w funduszach emerytalnych lub inwestycyjnych. Uosobiony kapitał jest zatem grupą wielce różnorodną.

Dysponenci kapitału mają różnorodne preferencje i odmiennie mogą oceniać kwestie istotne z punktu widzenia ich własnych interesów. Mają też obiektywnie różną zdolność do podejmowania akcji zbiorowej i do uprawiania politycznego lobbingu. Inwestorów (np. akcjonariuszy i członków funduszy emerytalnych) cechuje inna skłonność do ryzyka oraz różne preferencje co do czasu zwrotu inwestycji (krótki czy długi termin). Dla wielu segmentów biznesu inną wagę mają kwestie związane odpowiednio z obrotem (*trade*), regulacją (np. podatków), konkurencją i pracą najemną. Przykładowo, firmy o silnej pozycji na zagranicznych rynkach preferują liberalizację handlu, natomiast firmy wrażliwe na konkurencję importu opierają się jej. Firmy aktywne w branżach wysokiej technologii popierają publiczne programy badań i rozwój oświaty – inaczej niż firmy stosujące proste techniki. Firmy, których przewaga opiera się na wysokich kwalifikacjach pracowników są gotowe inwestować w szkolenia oraz wspierać długookresowe zobowiązania wobec pracowników (np. w postaci wyższych emerytur), podczas gdy inne szukają oszczędności, rezygnując ze szkoleń i maksymalnie ograniczając swoje zobowiązania wobec siły roboczej. W sektorze finansowym interesy pożyczkobiorców i pożyczkodawców są rozbieżne, podobnie jak preferencje banków z małych miejscowości nie pokrywają się z preferencjami instytucji kredytowych prowadzących transgraniczne interesy itd. Dotyczy to też sojuszy zawieranych według innych linii podziału. Na przykład właściciele i menedżerowie mogą koordynować działania we wspólnym interesie branży lub sektora. Możliwa jest ponadklasowa koalicja pomiędzy pracownikami i mniejszościowymi akcjonariuszami, na przykład w celu stworzenia przeciwwagi dla posiadaczy decydujących udziałów. Rozbieżne interesy komplikują obraz.

Próby systematycznego ujęcia na podstawie instytucjonalnych, także pozarynkowych, kryteriów częściowo klarują obraz, jednak różnorodność kapitalizmu prowadzi do mnożenia odmian, co ostatecznie raczej zaciemnia niż rozjaśnia. Alternatywą wydaje się przesłanka, że dla kapitalizmu trudno znaleźć odpowiedni model, bowiem jego fenomen polega na zmienności, dynamiczności i związanej z nimi niepewności. Wprawdzie szkoła odmian kapitalizmu nie odcina się całkowicie od zmienności w czasie, odwołując się do politycznej mobilizacji wzbudzanej przez konflikt interesów, a także do koncepcji zależności od szlaku (*path dependency*). Niemniej wspomniany koncept zakłada, że przełamanie trendu i zmiana instytucjonalna może nastąpić tylko pod wpływem potężnego zewnętrznego szoku. Dlatego należy uznać, podobnie jak Jackson i Deeg (2006, s. 24), że studia porównawcze opisują relatywnie statyczne modele kapitalizmu. Konkurencyjna dla szkoły odmian kapitalizmu wydaje się idea, że przedmiot zainteresowania, czyli kapitalizm, to dynamiczny proces.

1.2.4.3. Stosunki społeczne, instytucjonalizacja procesu gospodarczego i historyczny kontekst

[...] definicja politycznej ekonomii [...] nie powinna być ograniczona do tradycyjnej mechaniki „produkcji, wymiany, dystrybucji i konsumpcji bogactwa”, które są relacjami człowieka do przyrody i winny być traktowane jako drugorzędne, a za najważniejszy przedmiot ekonomii powinien zostać uznany zbiór relacji człowieka do człowieka.

(John Commons, *Legal Foundations of Capitalism*, 1924)

Z zarysowanym wyżej ujęciem, skupionym na strukturalnych cechach kapitalizmu, współlistnieje empiryczno-historyczne podejście do kapitalizmu, eksponujące jego zmienność i dynamikę. Podczas gdy przedstawiciele szkoły odmian kapitalizmu interesuje funkcjonalność pewnego układu instytucji, któremu przypisuje się pewną trwałość, instytucje w polityczno-historycznej perspektywie są postrzegane jako przemijające, a nie jako niezmiennie atrybuty gospodarki. W tym drugim nurcie, obok przytoczonych wcześniej poglądów Braudela, mieści się m.in. pogląd Streecka, że kapitalizm to wynik rozwoju pewnych instytucji, który przebiegał w zróżnicowanym historycznym kontekście, w ramach

narodowej tradycji i już funkcjonujących instytucji oraz jest naznaczony stosunkami siły i układem władzy (Streeck 2014a, s. 24). Oczywiście należy dodać, jakich instytucji, gdyż dopiero ich określenie nadaje kapitalizmowi właściwości, które odróżniają go na przykład od socjalizmu. Mowa zatem o instytucjach takich, jak własność prywatna, praca najemna, spółki kapitałowe i inne.

Poprzednio opisane ujęcie zdaje się przedstawiać problemy koordynacji w oderwaniu od sprawowania władzy. Wprawdzie kiedy ludzie komunikują się i działają razem w ramach wspólnego przedsięwzięcia, zawsze wytwarza się układ przywództwa i podległości. Hierarchiczny układ można jednak traktować czysto funkcjonalnie, przy cichym założeniu równoprawności wolnych stron. Kiedy jednak przyglądamy się nie tyle organizacyjnym czy systemowym strukturom, ile stosunkom społecznym, nieodzownie pojawia się kwestia władzy, która obejmuje sytuacje szersze niż „zwykła” hierarchiczna podległość. Temat władzy rozwinę w podrozdziale 2.1.2, w tym miejscu pragnę jednak zwrócić uwagę Czytelnika na to, że pojęcie jest szersze niż podporządkowanie w sferze *corporate governance*, a nawet – niż gra interesów w sferze *political economy* w takim zakresie, w jakim mieści się ona w instytucjonalnej perspektywie różnorodności kapitalizmu VoC.

Władzę w naukach społecznych najczęściej definiuje się jako zdolność wpływania na czyjeś zachowanie z widokiem na osiągnięcie własnych korzyści. Zazwyczaj słusznie kojarzy się tę zdolność z kontrolą nad szeroko pojętymi zasobami. W tym mieści się wspomniana wcześniej „władza własności”, niemniej władza wynika nie tylko z posiadania. Generalnie pochodzi z kontroli środków, to znaczy kontroli zasobów, umiejętności oraz instytucji (Strange 1996). Kontrola nad zasobami daje siłę ekonomiczną, czyli możliwość stosowania sankcji ekonomicznych w środowisku rzadkości dóbr (Doel, Velthoven 1995, s. 9) i jest raczej oczywistą, nawet jeżeli tylko domniemaną, przesłanką nauk o zarządzaniu, podstawą hierarchicznej podległości w przedsiębiorstwie, a zarazem tego, co określa się jako *business power*. Standardowa ekonomia i dyscypliny pokrewne również ograniczają się do kategorii siły przetargowej (rynkowej), abstrahując od kwestii polityki. Siła ekonomiczna jest analizowana w takich subdyscyplinach ekonomii, jak struktura rynków czy rynki pracy; w standardowej ekonomii pojawia się pod nazwą pozycji monopolistycznej czy siły przetargowej. Jest to jednak okrojone pojęcie władzy, co zaraz stanie się jasne.

Aby to pokazać, posłużę się konceptem Susan Strange (1996), która władzę pochodzącą z kontroli nad szeroko pojętymi *zasobami* nazywa władzą strukturalną (*structural power*) oraz odróżnia od możliwości

wpływu na *stosunki społeczne* i czerpania z tego korzyści kosztem innych. Ta druga sytuacja – *relational power* – będzie występować w książce pod nazwą władzy intencjonalnej. Zawsze jest bowiem sprawowana świadomie (*intentionally*), to znaczy polega na celowym wykorzystywaniu zdolności wpływu, podczas gdy władza związana z dysponowaniem środkami bywa egzekwowana bezwiednie (*inadvertently*)⁴⁹. Efektem świadomej i aktywnej postawy w polityce godzenia interesów koalicyjnych może być na przykład renta polityczna. Omówienie władzy intencjonalnej i, konsekwentnie, renty politycznej odkładam do dalszych rozdziałów. Tu chcę zwrócić uwagę jedynie na to, że takie sytuacje wykraczają poza zakres porównań systemowych odmian kapitalizmu, nawet kiedy rozważana jest sfera polityczno-ekonomiczna (*political economy*). Natomiast podejście polityczno-historyczne nie pozwala stracić z oczu władzy tego rodzaju.

Ekonomia polityczna, badając stosunki społeczne, widzi gospodarkę przez pryzmat władzy. Władza kryje się w stosunkach między firmami i gospodarstwami domowymi, między firmami wzajemnie, a także w obrębie firmy w postaci wspomnianej wyżej zależności pracownika od pracodawcy.

W podrozdziale o atrybutach kapitalizmu pojawiło się zagadnienie „władzy własności”, na której opiera się hierarchia w przedsiębiorstwie. Istotą „stosunków produkcji” (Karol Marks) czy „racjonalnej kalkulacji” (Max Weber) jest przewaga i kontrola, jaką mają właściciele nad zatrudnionymi. Własność środków produkcji rodzi przymus wynajmowania pracy własnej właścicielom przedsiębiorstwa (podczas gdy „filozofia” klasycznej ekonomii opiera się na przesłance, że zarówno najmowanie się do pracy, jak i bezrobocie wolnych jednostek mają dobrowolny charakter). Według marksistowskiej analizy kapitalizmu przedsiębiorstwo kapitalistyczne jest narzędziem eksploatacji siły roboczej, a według Maxa Webera racjonalna kalkulacja wkładów i zwrotów ma sens dzięki wykorzystywaniu stosunku władzy w celu zawłaszczania „środka dostarczania”, jakim jest praca. W kapitalizmie formalnej równości towarzyszy nieodłączna rzeczywista nierówność. Wprawdzie atrybutem tego ustroju jest racjonalna działalność, rozumiana jako dążenie do nowego zysku upostaciowane w kapitałowym rachunku zarobkowym, jednak ta „formalna racjonalność dopiero w powiązaniu ze sposobem podziału dochodu mówi cokolwiek o typie materialnego zaopatrzenia” (Weber 2002, s. 79). Wynik rachunku kapitałowego wiąże się

49 Na przykład Stany Zjednoczone nic nie mogą poradzić na to, że zdominowały stosunki z innymi krajami – pisze Susan Strange (1996, s. 26–27).

m.in. z „zawłaszczaniem rzeczowych środków dostarczania, a więc istnieniem stosunków panowania” (Weber 2002, s. 78). Dlaczego nadzieja na osiągnięcie rentowności za pomocą przedsiębiorstwa jest racjonalna? Oto Weberowska odpowiedź:

Teoria ekonomiczna odpowiada na to pytanie, wskazując na relacje użyteczności krańcowej przyszłych w stosunku do obecnych dóbr. [...] Ale zasadniczo rozstrzyga o tym ekonomiczny stosunek władzy między, z jednej strony, przedsiębiorstwami zarobkowymi i, z drugiej, gospodarstwami domowymi, zarówno konsumującymi oferowane dobra, jak i oferującymi pewne środki dostarczania (przede wszystkim pracę). Przedsiębiorstwa będą zakładane i będą prowadziły ciągłą (kapitalistyczną) działalność jedynie wtedy, można mieć nadzieję na minimum „procentu od kapitału”. Teoria ekonomiczna (która może wyglądać bardzo różnie) powiedziałaaby na to, że owe wykorzystywanie stosunku władzy – następstwo prywatnej własności środków dostarczania i produktów – wyłącznie tej kategorii podmiotów gospodarczych umożliwia, by tak rzec, gospodarowanie wedle procentu (Weber 2002, s. 70, wyróżn. w oryginale).

Nawiasem mówiąc, takie tradycyjne pojmowanie stosunków władzy uległo fundamentalnym korektom w tym sensie, że walka o kontrolę w nowoczesnym przedsiębiorstwie kapitalistycznym toczy się pomiędzy właścicielami, pracownikami i – menedżerami (Berle, Means 1968). Codzienna koordynacja i kontrola w organizacyjnych ramach firmy to zespołowa praca najemnych menedżerów, bezpośrednia kontrola operacyjna jest zatem przynajmniej częściowo odseparowana od właściciela. Ponadto, przestało być regułą, że właścicielem jest dysponent kapitału zainteresowany produkcją. Współczesne firmy są finansowane przez pochodzący z zewnątrz kapitał pieniężny i z tego powodu stały się własnością wierzycieli lub szczególnej grupy akcjonariuszy. Na przykład w ostatnich dekadach XX wieku na nowo nabrało znaczenia zainteresowanie udziałami ze strony „rentierów”, reprezentowanych zazwyczaj przez różnego rodzaju fundusze inwestycyjne, zainteresowane raczej wartością akcji i ceną instrumentów pochodnych niż finansowaniem właściwej działalności przedsiębiorstw⁵⁰ (zob. Ingham 2011, s. 201–215). Do zagadnień tych wrócę w rozdziale drugim.

50 W tej grupie funduszy znajdują się zarówno fundusze emerytalne i ubezpieczeniowe, skupiające m.in. oszczędności „ciutaczy”, jak i fundusze utworzone z wkładów bajecznie bogatych jednostek (*private equity, hedging*), zajmujące się wrogimi przejęciami oraz spekulacją na rynkach wtórnych.

Władza rozumiana jako zdolność wywierania wpływu niewątpliwie ma znaczenie również w bliskim otoczeniu przedsiębiorstwa. W stosunkach między firmami władza występuje w postaci siły przetargowej, która definiowana jest jako zdolność stron kontraktu do oddziaływania na partnera rynkowego w celu zwiększenia korzyści płynących z zawieranej umowy (Milczarek-Andrzejewska 2014, s. 25). Siła przetargowa może być wykorzystana przez firmę także w celu zwiększenia wydajności całego kanału dystrybucji jako skuteczne narzędzie koordynacji działań wszystkich zaangażowanych podmiotów. Niemniej wiele firm, szczególnie tych zintegrowanych w formie korporacji, ma taki dostęp do zasobów oraz udział w rynku, że pochodząca stąd przewaga pozwala im narzucać warunki konkurencji i kontraktu innym przedsiębiorstwom. W związku z tym firmy stowarzyszają się ze sobą lub prowadzą działalność „planowo zorientowaną na sytuację rynkową” (Galbraith 1979, 2005). W efekcie planowych działań powstają monopole producentów i monopole bankowe. Związki przedsiębiorstw, takie jak monopole czy kartele cenowe, regulują gospodarkę (Weber 2002). Władza związków tego typu może pochodzić z zasobów ekonomicznych bądź z politycznego procesu podejmowania decyzji. Na przykład władzą rozumianą jako wpływy w gospodarce i w polityce dysponują firmy finansowe (grupy bankowe i spółki zarządzające funduszami inwestycyjnymi) w roli wierzycieli nie tylko przedsiębiorstw oraz innych firm z sektora finansowego, lecz także – rządów.

Dominacja przedsiębiorstw nad gospodarstwami domowymi, pracodawców nad pracownikami, korporacji nad konkurentami służy, zdaniem przywoływanych teoretyków, eksploatacji różnych grupowych uczestników życia gospodarczego oraz akumulacji kapitału. Do tego zarysu systemu władzy w gospodarce należałoby dodać stosunki między dążącymi do zysku właścicielami lub kontrolerami kapitału i państwem próbującym zaspokoić własne potrzeby fiskalne. W tych relacjach i związanych z nimi instytucjach bodaj najwyraźniej objawia się władza intencjonalna. Jest to osobny temat, który znajdzie rozwinięcie w kolejnych partiach tej książki. Tu wystarczy przywołać pogląd Maxa Webera, który podkreślał znaczenie dla nauk społecznych dwóch rodzajów władzy: „władza wywodząca się z konstelacji interesów, rozwijającej się na wolnym formalnie rynku oraz władza wywodząca się z prawowitych rządów, które jednym dają prawo do rozkazywania, a na innych nakładają obowiązki posłuszeństwa” (Milczarek-Andrzejewska 2014, s. 38). Napięcie między kapitałem (władza ekonomiczna) i państwem (władza polityczna) jest, zdaniem Webera, warunkiem przetrwania kapitalizmu (Ingham 2011, s. 46–47).

Władza jest narzędziem eksploatacji, ale zarazem też spoiwem koniecznym do zbiorowego działania. Stwierdzenie, że władza wiąże się z ludzką zdolnością, aby działać w harmonii (*in concert*), dotyczy w szczególności aktywności o charakterze politycznym. Polityka oczywiście uwzględnia użycie siły, ale można sądzić, tak jak na przykład Hanna Arendt, że władza polityków pochodzi z chęci jednostek, aby działać kolektywnie na rzecz podzielanych celów (Strange 1996, s. 36). W tym sensie w perspektywie, która nie boi się pomieścić władzy związanej z instytucjami państwa, wyłaniają się działania grupowe oraz układy zależności, które tłumaczą dynamikę i kierunek historii społeczeństw. Tłumaczą one także, dlaczego w określonym historycznym kontekście pojawiły się albo trwają określone instytucje. W takim polityczno-historycznym ujęciu ekonomia zajmuje się gospodarowaniem jako procesem, ale też instytucjami, które gospodarowanie umożliwiają.

Polityczno-historyczny instytucjonalizm uznaje potrzebę perspektywy znacznie szerszej niż ta, w której operuje typologia odmian kapitalizmu. Jest to ujęcie holistyczne, obejmuje bowiem kulturę, moralność i politykę. Uważa się, że ów nurt analizy instytucjonalnej rozwinął się z inspiracji pracami Thorsteina Veblena oraz wielokrotnie przywoływanego tu Maxa Webera (Thelen, Steinmo 1997). W ramach nurtu silnie oddziałuje dorobek myśli Karla Polanyiego i Douglasa C. Northa⁵¹. Jak deklarowałam, nie jest celem tej książki skrupulatne odtworzenie zawartości nurtów, które można znaleźć w podręcznikach historii myśli ekonomicznej, dlatego poprzestanę na nazwiskach tych czterech wybitnych naukowców.

W omawianym nurcie myśl Northa sytuuje przede wszystkim przesłankę, że wzajemne oddziaływania między ludźmi są jednym z zasadniczych czynników wyjaśniających powstanie i ewolucję instytucji. Zorganizowane wysiłki i próby osiągnięcia celów stają się elementem zmiany instytucjonalnej. Instytucje można definiować (tu North odwołuje się do reprezentanta ekonomicznej szkoły historycznej – Gustava Schmollera) jako zespoły formalnych i nieformalnych reguł, sprzężonych ze sposobami ich egzekwowania. Tak rozumiane instytucje wraz z ludźmi, którzy starają się z nich korzystać, składają się na organizacje. Organizacje powstają dla wykorzystania sposobności tworzonych przez instytucje (North 1993).

We wstępie do najbardziej cenionej książki Northa pada słynne stwierdzenie: „History matters” (Historia ma znaczenie) (North 1990, s. vii). Zrozumienie przeszłości jest konieczne, bowiem kształtuje ona obecne

51 Z jednej strony D. C. North sam siebie wyraźnie sytuuje w nowej ekonomii instytucjonalnej, z drugiej – o własnym wkładzie mówi jako o nowej historii gospodarczej.

i przyszłe wybory. Przeszłości jednak nie jesteśmy w stanie odtworzyć, my tylko tworzymy opowieść o przeszłości⁵². Ta opowieść musi być spójną i logiczną relacją, utrzymaną w ryzach dostępnego doświadczenia i dostępnej teorii. W realizacji tego zadania pomaga włączenie instytucji do historii (North 1990, s. 131). Zdaniem Northa włączenie instytucji do historii gospodarczej, a także do teorii ekonomii, to krok konieczny, aby poprawić zarówno teorię, jak i historię.

Kluczem do zrozumienia gospodarki jest badanie, jak ewoluują instytucje. Zmiany instytucjonalne zachodzą w rezultacie procesu ciągłych marginalnych dostosowań, podobnie jak o postępie technologicznym decydowały małe historyczne wydarzenia (North 1990, s. 93 i 101)⁵³. Zachodnia Europa, według Northa, jest przykładem takich stopniowych, przyrostowych (*incremental*) zmian organizacyjnych i instytucjonalnych, zwiększających sprawność adaptacyjną (*adaptive efficiency*) oraz motywowanych możliwością prywatnych zysków. Innowacje i instytucjonalne instrumenty zwiększały mobilność kapitału (np. weksel), obniżały koszt informacji (np. cenniki) i rozkładały ryzyko (np. ubezpieczenia). Z kolei niższe koszty informacji szły w parze z ekonomią skali i lepszym egzekwowaniem kontraktów oraz większą skłonnością organizacji do zdobywania wiedzy, która pomaga im w rozwijaniu produktywnych społecznie kierunków. Z jednej strony ekonomia skali, związana z rosnącymi rozmiarami handlu, a z drugiej – wydajne kosztowo mechanizmy egzekwowania kontraktów (*enforcement*) sprzyjały innowacjom (North 1990, s. 127). Siła oddziaływania nowej historii gospodarczej Northa zdaje się pochodzić z logiki jego „opowieści o przeszłości”, która układa się w proces wzajemnie wzmacniających się zmian instytucjonalnych i innowacji⁵⁴.

52 Ten pogląd autora, wyróżnionego odpowiednikiem Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii, można przeciwstawić dość popularnej opinii, powielanej za poważanym metodykiem ekonomii Markiem Blaugiem, że „opowiadanie historii” (*story telling*) na miano nauki nie zasługuje (Blaug 1994).

53 Zdaniem Northa, pionierską próbą zintegrowania ograniczeń technologicznych z tymi narzucanymi przez organizację ludzką była teoria Karola Marksa. Usiłował on zintegrować zmiany technologiczne (w czynnikach produkcji) i zmiany instytucjonalne (w stosunkach produkcji, w szczególności chodziło o prawa własności). Teoria ta skończyła jako utopia, gdyż zakładała, że ideologia poczyni fundamentalne zmiany w zachowaniu ludzi. Tymczasem, jak pokazuje przykład Europy Wschodniej, ideologia z biegiem czasu blaknie, kiedy pozostaje w sprzeczności z maksymalizującymi bogactwo zachowaniami jednostek (North 1990, s. 132).

54 Sam North przyznaje, że znikome uznanie roli instytucji w teorii ekonomii i historii gospodarczej wynika z braku analitycznych ram, dzięki którym można by włączyć analizę instytucjonalną do obu nauk.

Kapitalizm to rezultat rozwoju pewnych instytucji. Proces ten przebiegał jednak w zróżnicowanym historycznym kontekście. W rozwoju nowoczesnej gospodarki w Europie decydujące okazały się innowacje miejscowe, podczas gdy w przypadku bardziej prymitywnych modeli gospodarowania, np. bazarowej gospodarki regionalnej na Bliskim Wschodzie (*sug*), instytucjonalne zmiany przychodziły raczej z zewnątrz (zob. North 1990, s. 118–130). North stawia celne pytania. Dlaczego struktura instytucjonalna w Europie Zachodniej (przede wszystkim w Niderlandach i Anglii) dynamicznie się zmieniała, a w innych regionach ewolucja była wolna lub wcale nie zachodziła? Jakie instytucje są konieczne, aby koszty transakcji i transformacji pozwalały na rosnącą specjalizację i podział pracy? Autor stoi na stanowisku, że w Europie Zachodniej kluczowe znaczenie miało ułożenie stosunków między rządzącymi i organizacjami (np. organizacjami kupieckimi) na zasadzie zaufania. Samoograniczenie się państwa co do konfiskaty majątku czy nadużywania przymusu politycznego pobudzało rynki finansowe, a te z kolei ułatwiały zinstytucjonalizowane finansowanie deficytu budżetu państwa przez dług wewnętrzny. Wiarygodność państwa wzmacniało też stopniowe regulowanie poboru podatków, które służyły spłacie wierzycieli. Podobnie sukces kapitalizmu w Europie tłumaczy Braudel (2019), Ingham (2011) i Hodgson (2001, 2015, 2018).

Przedmiotem badań instytucjonalisty powinien być zatem wieloaspektowy, historyczny proces, co wydaje się zbieżne z kierunkiem wyznaczonym przez Karla Polanyiego, który przekonywał, że wyobrażenia instytucjonalna ma zasadniczo historyczny charakter, gdyż można ją rozwijać, zgłębiając tajniki systemów gospodarczych znanych z historii⁵⁵. Empiryczne badanie historycznych typów gospodarek oznacza ni mniej, ni więcej studiowanie sposobów instytucjonalizacji procesu gospodarczego w różnym czasie i w różnych miejscach. Polanyi proces gospodarczy rozumiał jako sumę działań służących zapewnieniu materialnych podstaw egzystencji, zarówno w sferze produkcji, jak i dystrybucji. Procesy gospodarowania można, jego zdaniem, analizować w kategoriach ruchu dóbr. Chodzi nie tylko o ruch w przestrzeni

55 Odnotowując zbieżność w tym aspekcie, należy pamiętać, że North zachowuje neoklasyczne postulaty na temat niedoboru i konkurencji, modyfikując jedynie założenie o racjonalnym postępowaniu uczestników życia gospodarczego. Tymczasem z perspektywy Karla Polanyiego głównym uzasadnieniem rozwijania teorii historycznego instytucjonalizmu była nieodzowność wyjścia poza ekonomiczny sposób analizy instytucji poprzez ukazanie ich społecznego zakorzenienia (Kassner 2017). Sam North ustosunkował się do dziedzictwa Polanyiego w specjalnym artykule (North 1977).

(przemieszczanie dóbr z miejsca na miejsce), lecz także zmiany o charakterze alokacyjnym (przechodzenie dóbr z jednych rąk do drugich). Tym, co nadaje procesom gospodarczym powtarzalność i przewidywalność są według węgierskiego uczonego instytucje: „Instytucjonalizacja procesu gospodarczego nadaje temu procesowi jedność i stabilność, wytwarza strukturę mającą określoną funkcję w społeczeństwie, nadaje znaczenie jego historii, pozwala powiązać interesy z wartościami, motywami i polityką” (Kassner 2017, s. 49). Warto podkreślić, że pomimo tego konstytuującego znaczenia, sama instytucjonalizacja jest procesem. Inny wybitny socjolog, Zygmunt Bauman, patrząc szerzej, to znaczy wychodząc poza proces gospodarczy, instytucjonalizację objaśnia następująco: ludzki byt – czyli myślenie, motywacje i działanie ludzi – kształtują zinstytucjonalizowane i zobiektywizowane elementy. Owe instytucjonalne ramy określają obiektywną strukturę historycznie konkretnego społeczeństwa, przy czym owa zewnętrzna konieczność może w perspektywie historycznej być zmieniona (Bauman 1962, s. 92). Formy integracji podlegają zmianie.

Analiza Polanyiego wykazuje, że istotą kapitalistycznego procesu gospodarowania stało się objęcie kontraktowaniem pracy i ziemi, specyficznych dóbr, które nigdy nie powinny stać się przedmiotem handlu – „towarów fikcyjnych”, jak je określa Polanyi, dodając do tej listy pieniądź. Samoregulujący się *system* rynkowy wymaga czegoś zupełnie innego niż sam mechanizm cenowy (i rynek towarów) – muszą istnieć rynki czynników produkcji (Polanyi 2010, s. 239). Dopiero objęcie działaniem mechanizmu rynkowego czynników produkcji i stworzenie rynku pracy i ziemi oraz rynku kapitałowego oznaczało przejście do gospodarki typu kapitalistycznego. Kapitalizm to taki sposób „organizowania życia na naszej planecie”, w którym dominującą formą integracji życia gospodarczego (jedną z trzech) jest wymiana rynkowa, a w obręb „samoregulującego się rynku” wchodzi podstawowe czynniki produkcji: praca, ziemia i pieniądź (Polanyi 2010, s. 258).

Instytucjonalizacja procesu gospodarczego w kapitalizmie przebiega w ciągłym ścieraniu się dwóch nurtów: dążenia „rynku” do ekonomicznej ekspansji oraz porządkującej aktywności państwa. Ta myśl Polanyiego to kolejny kamień milowy w tej części ekonomii kapitalizmu, w której poświęca się uwagę niezwyklej dynamiczności owego sposobu gospodarowania. W świetle literatury, do której odwołania znalazły się także w tym podrozdziale, różnego rodzaju napięcia zarazem spajają kapitalizm i nadają mu dynamikę. W dorobku myśli marksistowskiej przyjmuje się, że podstawowa linia napięcia przebiega między kapitałem i pracą. Omówiłam to zagadnienie wcześniej, posiłkując się analizą Bhaduriego.

Również Braudel uważa, że kapitalizm polega na akumulacji produktów wszelkiej pracy. Z kolei Max Weber i jego kontynuatorzy zwracają uwagę na charakterystyczne napięcie między kapitałem a narzuconymi przez władze instytucjami (biurokracja, pieniądz)⁵⁶. Według Polanyiego zaś przetrwanie kapitalistycznego ustroju społecznego jest uwarunkowane sukcesem w akumulacji kapitału i zarazem zależy od tego, na ile skuteczne okazują się społeczne siły przeciwdziałające urynkowaniu⁵⁷.

Jeden ze współczesnych kontynuatorów tej myśli nazywa to napięciem między rynkiem i zobowiązaniami społecznymi. Rozwój kapitalizmu jest przede wszystkim wynikiem gry między dwoma zasadniczymi, konfliktowymi celami: indywidualnym podążaniem za korzyścią ekonomiczną oraz zbiorowym politycznym wysiłkiem na rzecz instytucjonalnego ładu, służącego ochronie bądź przywróceniu stabilizacji w stosunkach społecznych (Streeck 2009, s. 4). Po jednej stronie wiodąca rola należy do „niesfornych” (*unruly*) dysponentów kapitału i ich zorganizowanych reprezentacji interesu. Z drugiej strony instytucje społeczne narzucają lub starają się narzucić im pozaekonomiczne zobowiązania i publiczną odpowiedzialność, które są niezbędne do przetrwania systemu gospodarowania i społeczeństwa jako wspólnoty. Ujęcie to nawiązuje tak do myśli Polanyiego, jak i do myśli Webera oraz eksponuje dialektykę stosunków między państwem działającym w sferze wartości i porządku społecznego a kapitałem funkcjonującym w sferze transakcji.

Według Maxa Webera państwowa biurokracja i nowoczesna przedsiębiorczość oparta na rachunku kapitałowym mają racjonalny charakter, są instytucjami wzajemnie się dopełniającymi, kierują się zasadami i są w dużej mierze przewidywalne (Ingham 2011, s. 47).

Wizja Polanyiego wykracza daleko poza Weberowską misję państwowej biurokracji. Weberowskie państwo cechuje nowoczesna organizacja biurokratyczna, umożliwiająca zniesienie nieracjonalnych zakazów, jakimi była obłożona poprzednio wymiana handlowa, ale także ograniczająca dowolność w prowadzeniu ludzkich spraw. Walki o władzę, toczony przez przeciwstawne interesy ekonomiczne, tworzą pewien poziom przewidywalności dzięki temu, że organizowane są wedle reguł gry egzekwowanych przez państwo (Weber 2002, s. 167). Polanyi w sile państwa skłonny jest upatrywać nie tylko ochrony przed skłonnością kapitału

56 Zagadnieniu temu znaczne partie swojej książki poświęca Ingham (2011).

57 W literaturze tzw. kwestia społeczna polega na tym, że kapitalizm nie zapewnia zatrudnienia wszystkim poszukującym pracy ani nie jest zdolny wytworzyć bezpieczeństwa socjalnego, dlatego niezbędna jest interwencja państwa (Magnusson, Strath 2016, s. xii i n.).

do ekspansji, lecz także zapory przed postępującym utowarowieniem stosunków i dóbr społecznych. Tendencji do stałego poszerzania zakresu oddziaływania rynku towarzyszy nawyk myślenia o społeczeństwie w kategoriach zysku, który Karl Polanyi określił mianem błędu ekonomizmu. Ekonomistyczne skrzywienie współczesnej kultury rodzi wiele poważnych konsekwencji. Na jedną z nich, atrofię wyobraźni politycznej, wskazuje Maciej Kassner, uważny badacz myśli Polanyiego. Tracimy zdolność do myślenia w kategoriach politycznych, gdyż *stricte* polityczne pojęcia, takie jak ład czy sprawiedliwość, wydają nam się idealistyczne i pozbawione znaczenia w porównaniu z twardymi „bodźcami ekonomicznymi”. W analogiczny sposób instytucje nierynkowe, oparte na normatywnych wizjach sprawiedliwości, nader często zbywane są jako „suboptymalne” rozwiązania dla czysto ekonomicznego problemu alokacji zasobów (Kassner 2017). W raczej zgodnej opinii następców Polanyiego teoria społeczeństwa powinna koncentrować się bardziej na społecznej organizacji ludzi niż na myśleniu o społeczeństwie w kategoriach zyskowności.

Ta z konieczności wybiórcza analiza dorobku polityczno-historycznego instytucjonalizmu prowadzi nas do dwóch konkluzji, szczególnie istotnych z punktu widzenia tematu książki. Po pierwsze, w tej perspektywie jest dość miejsca na podjęcie kwestii władzy, a zatem również – zagadnienia dominacji w kapitalizmie. Po drugie, ujęcie to eksponuje dialektyczne stosunki między państwem i podmiotami funkcjonującymi w sferze transakcji jako oś dynamicznej nierównowagi kapitalizmu. Kapitalizm jawi się w tym ujęciu jako układ sił równoważących (jest to specyficzne pojmowanie równowagi, dalekie od abstrakcyjnej równowagi formalistycznej ekonomii). Centralną pozycję w tym układzie zajmuje państwo. Ma ono chronić stosunki społeczne przed logiką transakcji tam, gdzie okazuje się ona siłą niszczącą wspólnotowe podstawy. Warto odnotować opinię Fritza Baumana z University of New York, który występował w 2020 roku jako gość International Karl Polanyi Society, świadczącą o tym, że pojmowanie roli państwa współcześnie ulega znaczącej reorientacji. Zdaniem profesora wielka transformacja, która obecnie dojrziała, polega na roli państwa w globalnej ochronie środowiska naturalnego raczej niż środowiska społecznego, jak mogło się wydawać w czasach, kiedy ukazała się *Wielka transformacja* Polanyiego. Zmiany klimatyczne może bowiem powstrzymać jedynie akcja państw (bojkot konsumentki jest raczej bezsilny)⁵⁸.

58 Wizja prezentowana przez Fritza Baumana uzmysławia zarazem, że kapitalizm cechuje inne zasadnicze napięcie. Oprócz dialektycznych stosunków na linii państwo – kapitał istotna wydaje się sprzeczność pomiędzy ograniczonymi zasobami a immanentnym dla kapitalizmu dążeniem do nieustannej ekspansji.

1.3. Podsumowanie: instytucjonalna analiza w ekonomii politycznej

Teorie rynku wyznaczają główny nurt współczesnej myśli ekonomicznej w tym sensie, że stanowią odniesienie dla innych ekonomicznych teorii, jednak zbyt daleko odchodzą od obserwacji. Tymczasem zadanie, które stoi przed tą książką, polega na wyjaśnieniu, jakie odbicie w myśleniu o gospodarowaniu znalazły pewne obserwowane we współczesnej gospodarce zjawiska. Jak informuje tytuł, są to: grupowa działalność, dominacja oraz rola, jaka w tym kontekście przypada państwu. Studia nad tematem czerpią, najogólniej mówiąc, z teorii kapitalizmu. Obie części niniejszego rozdziału miały na celu wytyczenie zakresu dorobku myśli, do którego będzie się odwoływać zawartość rozdziałów następnych.

W ramach podsumowania należałoby zatem wyklarować, co w moim pojęciu zawiera zbiór teorii kapitalizmu. I po drugie – jak w nauce o społeczeństwie sytuuje się nurt myśli, wyeksponowany w podtytule niniejszej publikacji, czyli instytucjonalna ekonomia polityczna. Podjęcie próby samookreślenia wydaje się konieczne, aby uchronić się przed zarzutem „wszystkoizmu” i zarazem dać sobie szansę na ukończenie książki oraz aby Recenzenta, aktywnego w świecie skrupulatnych podziałów między dyscyplinami naukowymi, wybawić (być może) z kłopotu.

Proponowana perspektywa jest odmienna od tej utrwalonej w trakcie ekonomicznego kształcenia i w publicystyce ekonomicznej. Utrwalana w umysłach jest nauka, którą w tym rozdziale przyjąłabym nazywać ekonomią rynku, oparta na wierze, że konkurencja przynosi pozytywne efekty gospodarcze i że „rynek”, jakkolwiek ujmowany w teorii, dostatecznie dobrze spełnia funkcje regulacyjne. Ta książka natomiast odwołuje się do nauki o pewnej empirycznej formacji społecznej, która nie podziela optymistycznej wiary standardowej ekonomii w konkurencyjny rynek, dostrzega słabości tej struktury regulacyjnej i istotność społecznego kontekstu. Przyjęte tu określenie „ekonomia kapitalizmu” podkreśla te różnice w stosunku do ekonomicznych teorii rynku, w uprawianiu których dają się zauważyć aspiracje do ponadczasowości i uniwersalności (pojęcia racjonalności, równowagi itp.).

Kapitalizm to koncept, który ukierunkowuje teoretyczną analizę nie mniej silnie niż konstrukt rynku. Zwraca uwagę teoretyków m.in. na nieprzerwany proces ekspansji rynku i na sposób akumulacji władzy. Pozwala dostrzec, że gospodarowania w warunkach prywatnej własności nie należy utożsamiać z gospodarką rynkową. Gospodarkę rynkową od kapitalizmu odróżnia to, że ten ostatni nie tyle służy zaspokajaniu materialnych potrzeb,

ile „produkcji” zysku. W związku z tym, zgodnie z ujęciem Braudela, kapitalizm jest „u siebie” daleko poza doświadczaną na co dzień sferą produkcji i wymiany; mianowicie lokuje się w tych sektorach, które aktualnie zapewniają największe zyski, czyli zazwyczaj w dystrybucji, handlu międzynarodowym, finansach, reklamie. Syntetyzowanie i integracja wiedzy w dziedzinie ekonomii kapitalizmu ma doniosłe konsekwencje poznawcze.

Ekonomię kapitalizmu zasila dorobek instytucjonalistów, którzy – bez względu na podziały pokoleniowe i teoretyczne preferencje – pytają o ramy i zasady koordynacji aktywności ludzi (w języku nauk społecznych zwane instytucjami) oraz podzielają stanowisko, że rynek stanowi tylko jedną z form integracji społeczeństwa. Ponieważ gospodarka funkcjonuje dzięki różnym domenom koordynacji, jej naukowa analiza wymaga wyjścia poza teorie rozwinięte za pomocą konceptu rynku. Nawet jeżeli niektórzy wolą raczej używać określeń „system społeczny” czy „porządek instytucjonalny” niż „kapitalizm”, podobieństwo przekonań jest wyraźne. Mianowicie, przedmiot badań musi być znacznie szerszy niż gospodarka zwana rynkową, a analizy powinny uwzględniać jej „zakorzenienie” w instytucjach społecznych i odrębną logikę instytucji pozarynkowych.

Teorie kapitalizmu w sposób niejako naturalny przekraczają podziały między dyscyplinami. Ponieważ skupiają się na przedmiocie (kapitalizm), granice zaplecza literaturowego okazują się nieostre, jeśli chodzi o metodę. Dorobek, który stał się inspiracją kolejnych rozdziałów tej monografii, stanowi jednak myśl ekonomiczną w tym sensie, że odnosi się do aktywności ludzi związanej z poszukiwaniem szans na nadwyżkę materialnych efektów nad nakładami oraz z jej wytwarzaniem. Jak uważa na przykład Tony Lawson (2003), profesor ekonomii na University of Cambridge, materiał i zasady składające się na rzeczywistość społeczną są te same bez względu na dyscyplinę ekonomii, socjologii, nauk politycznych, antropologii i inne segmenty studiów nad życiem społecznym. Jego zdaniem nie ma uzasadnionych podstaw, aby wyróżniać ekonomistów i ekonomię na zasadzie stosowania specyficznej metody i należy przyjąć, że ekonomię określa jej przedmiot. Jest to mianowicie ta część nauk społecznych, która szczególnie zajmuje się społecznymi strukturami i procesami wpływającymi na materialne warunki dobrobytu.

Instytucjonalizm staje się coraz bardziej widoczną i powszechnie akceptowaną płaszczyzną integracji nauk społecznych (Chmielewski 2011, Wilkin 2016). Wiele lat temu podobne przekonanie wyraził Gunnar Myrdal, jeden z laureatów Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla: „Ujęcie bardziej instytucjonalne zyska na znaczeniu po prostu dlatego, że jest ono potrzebne do skutecznego radzenia sobie z problemami praktycznymi i politycznymi, jakie się wokół nas piętrzą i wręcz nas przytłaczają” (cyt. za: Wilkin 2016, s. 231).

W najszerszym zbiorze teorii, jakim jest wiedza o społeczeństwie i stosunkach między ludźmi, uwidoczniają się podziały obserwowane również w wiedzy ekonomicznej. Badania stosunków społecznych, zgodnie z wnikliwym studium Zygmunta Baumana, cechuje podejście formalistyczne albo historyczne (Bauman 1962, s. 39–50). Aby zaakcentować owo rozróżnienie, które jest ważne dla ujęcia tematu w tej książce, posłużę się lapidarną Baumanowską charakterystyką. Mianowicie, zgodnie z formalistycznym podejściem „»wyjaśnić« to tyle, co sprowadzić mniej lub bardziej złożone zjawiska społeczne do formy na tyle uproszczonej, by mogła się zmieścić w modelu jakiejś ogólnej zależności, mówiącej zwykle o współwystępowaniu [korelacji – A.Z.], a nie o zależności przyczynowej zjawisk” (Bauman 1962, s. 89). Z kolei wyjaśnianie przyczynowe (genetyczne) według Baumana cechuje „zupełny brak skłonności do maniery formalistycznej”, albowiem „byłoby dziwne, gdyby badacz miał rezygnować z ważnej poznawczo i społecznie kwestii z tego tylko względu, że dyrektywy jego postępowania nie dadzą się ująć w języku matematycznym czy pseudo-matematycznym” (Bauman 1962, s. 417). O ile teorie rynku podlegają daleko idącej formalizacji, o tyle ekonomia kapitalizmu skupia się na przedmiocie, poszukując przyczyn jego rekonfiguracji w kontekście społecznym i uwarunkowaniach historycznych.

Wiedzę o społeczeństwie organizują dwie przesłanki, mianowicie przekonanie, że stosunki między ludźmi mają głównie charakter konfliktowy, bądź przekonanie, że przeważa tendencja do konsensusu, stabilności i równowagi (Bauman 1962, s. 78 i in.). W domenie ekonomii podział ten również jest widoczny. Koncept równowagi stał się bowiem centralnym pojęciem ekonomii neoklasycznej (został także zaabsorbowany przez socjologię pod wpływem Vilfreda Pareto w latach 30. XX wieku) i do tej pory nadaje kierunek głównemu nurtowi teorii ekonomicznych. Natomiast w nieortodoksyjnej ekonomii uznaje się zazwyczaj, że kapitalizm jest polem oddziaływań społecznych z silną tendencją do entropii lub „dynamicznej nierównowagi”. Z tej perspektywy porządek i stabilność domaga się wyjaśnienia, co oznacza, że nie jest aksjomatem. Istotą kapitalizmu jest działalność zarobkowa możliwa dzięki objęciu kontraktowaniem czynników produkcji: pracy, ziemi, pieniądza kredytowego, a ostatnio też wiedzy, przy czym dysponenci tych zasobów miewają rozbieżne interesy. Są to konflikty bardziej złożone aniżeli przewiduje dwuklasowy Marksowski model walki kapitalistów z robotnikami, sprzedawcami swojej siły roboczej. To także konflikty między właścicielami ziemskimi i przemysłowcami, między pożyczkodawcami i pożyczkobiorcami itd.

W ekonomii kapitalizmu przyjmuje się zatem przesłankę o konfliktowym charakterze stosunków społecznych, przy tym podziały są

zdecydowanie głębsze niż konkurowanie o zasoby czy o klienta. Kiedy porzucamy abstrakcyjną „gospodarkę rynkową” na rzecz określenia konkretnej społecznej formacji mianem kapitalizmu, to – jak uważa Wolfgang Streeck – konflikty i napięcia stają się

czymś więcej niż prostymi nieporozumieniami co do właściwej drogi prowadzącej do optymalnej ekonomicznej efektywności. Przez odniesienia do wykształconego w historii i ewoluującego porządku społecznego, koncept kapitalizmu budzi pamięć i unaocznia uporczywą obecność konfliktów, nie tylko pomiędzy klasami, które z różnych pozycji zajmowanych na rynku walczą o dystrybucję korzyści ekonomicznych, ale także – z powodu stopnia, w jakim życie społeczne powinno podlegać kontroli sił rynku oraz imperatywu ekonomicznej efektywności (Streeck 2009, s. 232–233).

Kiedy głównym tematem jest kapitalizm, pojawia się dialektyka, walka przeciwieństw. Optymistyczne przesłanie formalistycznej ekonomii traci siłę przekonywania; postępująca racjonalizacja życia społecznego, rosnąca sfera własności prywatnej i wolnego rynku, użyteczność polityki dla rozwoju gospodarki i pobudzania konkurencyjności przestają być naturalnym kierunkiem ludzkości. Pojawia się potrzeba wyjaśnienia sił, które przeciwstawiają się racjonalizacji i ustanawiają zasady alokacji inne niż uzgodnienie ceny na konkurencyjnym rynku. Ta alternatywna strategia objaśniania z jednej strony wydobywa instytucje, które powściągają ekspansję rynku. Z drugiej – uświadamia, że zobowiązania społeczne są ciągle narażone na odrzucenie (jednorazowe lub stopniowe) przez kapitalistów niespokojnie poszukujących nowych sposobów, aby powiększyć wartość swoich pieniędzy.

Instytucjonalna analiza w ekonomii dostrzega to, że instytucje ogniskują konflikty. W podejściu do tego problemu ujawnia racjonalizm i funkcjonalizm albo „upolitycznienie”. Jej dominujący nurt (NEI) przypisuje instytucjom głównie *funkcję* rozwiązywania sprzeczności, dzięki czemu określony układ instytucjonalny zapewnia względną stabilność warunków aktywności ludzkiej. W badaniach instytucji przywiązuje się wagę do ich wpływu na rachunek ekonomiczny – do systemu bodźców i ograniczeń. Natomiast instytucjonalna analiza w ekonomii *politycznej*⁵⁹ widzi kapitalizm

59 Studia określane jako ekonomia polityczna są wysoce heterogeniczne. Jerzy Wilkin wskazuje następujące nurty ekonomii politycznej: klasyczną ekonomię polityczną, marksistowską ekonomię polityczną, keynesowską ekonomię polityczną, nową ekonomię polityczną i instytucjonalną ekonomię polityczną. Odsyłam do lektury jego opracowania, aby uniknąć powtarzania rozważań na ten temat (Wilkin 2004, s. 7–32).

bynajmniej nie jako funkcjonalne struktury. Interesują ją kwestie dominacji, przymusu i siły, które wywierają wpływ na decyzje i zachowania podmiotów gospodarczych oraz nierzadko przesądzą o wyniku konfliktu. Ostatnie części rozdziału prezentują dorobek instytucjonalistów, próbujących uchwycić kapitalizm z tych dwóch perspektyw: z pozycji ekonomicznego funkcjonalizmu, mając na względzie efektywność (podrozdział 1.2.4.2) bądź z perspektywy ekonomiczno-politycznej, mając na względzie władzę (podrozdział 1.2.4.3). W książce, której tematem jest dominacja w gospodarce, bardziej obiecujące od szkoły odmian kapitalizmu wydaje się ujęcie polityczno-historyczne. Jednak w obu ujęciach w teoretycznej perspektywie w jakimś stopniu uznaje się znaczenie względów politycznych dla wyników ekonomicznych. Instytucjonałiści podejmują próby ujęcia fenomenu kapitalizmu (podrozdział 1.2), dążąc do wyjaśniania przyczyn przez generalizację czasowo-przestrzennych wyznaczników procesów społecznych i najczęściej korzystając bądź z metody historyczno-porównawczej, bądź historycznej. To odróżnia ekonomię instytucjonalną dość wyraźnie od ekonomii formalistycznej, o której była mowa w podrozdziale 1.1.

Historyczno-polityczna analiza instytucjonalna jest najbardziej poręcznym ujęciem tematu dominacji, a kapitalizm stanowi jego kontekst. W treści książki będę niekiedy porzucać to ujęcie na rzecz objaśnień kapitalizmu oferowanych przez inne instytucjonalistyczne teorie. Dla porządku należałoby stwierdzić, że gdzieś na osi pomiędzy historyzmem i formalizmem sytuują się modele nowej ekonomii instytucjonalnej (NEI). Orędownicy nowej ekonomii instytucjonalnej są zwolennikami raczej funkcjonalistyczno-racjonalistycznego niż historyczno-politycznego instytucjonalizmu, co nie zmienia faktu, że najwybitniejsi z nich wnieśli cenny wkład do ekonomii rozumiejącej. W ich pracach znajdują się istotne elementy odpowiedzi na pytanie, jak funkcjonuje gospodarka kapitalistyczna, choć nie są oni skłonni do eksponowania nierówności społecznych i znaczenia władzy tak bardzo, jak to czynią bardziej heterodoksyjni badacze kapitalizmu⁶⁰.

Człony określenia „instytucjonalna ekonomia polityczna” wyznaczają pewien nurt myśli. Myślenie w tym nurcie wydaje się zbieżne z tym, co Zygmunt Bauman w 1962 roku objaśniał jako instytucjonalizm w naukach społecznych (Bauman 1962, s. 74 i n. oraz 416). Jak rozumieć to

60 Na przykład instytucjonalizm uprawiany przez Olivera Williamsona dystansuje się do instytucjonalnej ekonomii politycznej. Instytucjom autor ten przypisuje funkcję godzenia sprzeczności, struktury państwa widzi raczej w kategoriach zarządzania niż władzy politycznej, a interesy grupowe traktuje jako czynnik analizy w najlepszym razie drugorzędny.

analityczne podejście, najlepiej odpowiedzą zagadnienia, które stawia ono w centrum uwagi:

- 1) pozycja społeczna różnych grup i związany z nią dostęp do dóbr:
 - w związku z tym zagadnieniem uznaje się wagę dystrybucji dochodu oraz nieuchronność rywalizacji i konfliktów interesów związanych z podziałem;
- 2) instytucje rozumiane jako zinstytucjonalizowane i zobiektywizowane elementy ludzkiego bytu, które kształtują myślenie, motywacje i działanie ludzi⁶¹:
 - każda instytucja odpowiada zaspokojeniu interesów szczególnie jakiejś grupy ludzkiej. Analiza instytucji powinna odnosić ją do grupy, której służy, czyli wskazywać na rodzaj interesów społecznych, które spowodowały powstanie danej instytucji i rodzaj interesów przez istnienie tej instytucji zaspokajanych. Należy przez to rozumieć, że stosunki między ludźmi powinny być badane jako zewnętrzna konieczność (podczas gdy zachowanie jednostek rozpatrywane od strony subiektywnych motywacji powinno być raczej domeną zainteresowań psychologa);
- 3) szerokie zastosowanie kategorii przymusu i władzy:
 - wynika ono z uznania, że manipulowanie konfliktami w imię interesów określonej grupy wymaga stosowania przymusu. Zdolność jednej grupy do uzyskiwania preferowanej polityki mimo oporu innych grup, jeżeli nie polega na użyciu przemocy, realizuje się w procesie politycznym dzięki sile przetargowej;
- 4) działania kolektywne, tj. zachowanie nie tyle jednostek, ile grup jednostek:
 - to znaczy, że „[k]ierunek działań jednostek ludzkich jest określony przez fakt ich należenia do większych całości – grup, składających się na układ społeczny” (Bauman 1962, s. 78).

Sądzę, że powyższa kompaktowa lista dostatecznie pomaga się zorientować, jak w nauce o społeczeństwie sytuuje się nurt myśli wyeksponowany w tytule niniejszej publikacji. Nawiązania do wyżej wymienionych zagadnień znajdzie Czytelnik w kolejnych jej rozdziałach.

61 Bauman wskazuje, że pojmowanie instytucji społecznych jako zobiektywizowanych stosunków między ludźmi zostało zainspirowane dorobkiem Karola Marksa, Fryderyka Engelsa i Maxa Webera. Znaczyłoby to, że marksizm to nie tylko ideologia, która została wykorzystana w pewnej historycznej koncepcji urządzania społeczeństwa i w związku z klęską państwowego socjalizmu odpłynęła w niebyt. To nadal jest dosyć ważna część instytucjonalizmu i ekonomii politycznej, co potwierdza m.in. D. C. North (1990, s. 132).

Rozdział 2

Kapitalizm i kolektywny przedsiębiorca

2.1. Kwestia kolektywnej przedsiębiorczości

2.1.1. Wprowadzenie

Jeden z poczytnych współczesnych przedstawicieli instytucjonalistycznej ekonomii politycznej, profesor University of Cambridge Ha-Joon Chang podzielił się istotną obserwacją. Nie rozumie gospodarki kapitalistycznej ten, kto nie widzi „kolektywnej przedsiębiorczości”, bowiem w procesie gospodarowania – wbrew założeniom najpopularniejszych teorii ekonomicznych – przewagę w gospodarce mają bynajmniej nie pojedynczy przedsiębiorcy. Wyobrażenie przedsiębiorczości jest naznaczone idealistyczną indywidualistyczną perspektywą. Przedsiębiorczość przynosi dobrobyt, kiedy działają klasyczne Schumpeterowskie czynniki ekonomicznego rozwoju, czyli tam, gdzie umiejętności i technologiczne możliwości stoją na wysokim poziomie, a zasób dostępnego kapitału jest wystarczający. Co oznacza ich niedobór, pokazuje doświadczenie krajów biednych. Chang przekornie zwraca jednak uwagę, że tam, gdzie wymienione czynniki są rozwinięte i panuje względny dobrobyt, czyli na przodujących obszarach kapitalizmu, większość ludzi spędza czas pracy, realizując bynajmniej nie własne, lecz cudze wizje i stawia tezę, że tym, co przyczynia się tam do zamożności jest zdolność kanalizowania indywidualnej energii w przedsiębiorczość kolektywną (Chang 2011, s. 159 i 165)¹. Zdolność tę wspierają odpowiednie instytucje (czyli swoisty pas

1 Tę tezę ilustruje statystyka (Chang podaje ją za OECD), z której wynika, że samozatrudnienie, uznawane za współczesną skrajną formę indywidualnej

transmisyjny między jednostką i społeczeństwem), takie jak prawo handlowe, patentowe i upadłościowe dla przedsiębiorców, socjalna siatka bezpieczeństwa i systemy kształcenia dla pracowników, stabilny system finansowania (w tym tzw. cierpliwy kapitał).

Myśl Changa, że o sukcesie gospodarczym decyduje zdolność kanalizowania indywidualnej energii w przedsiębiorczość kolektywną, stała się inspiracją do napisania tego rozdziału. Po rozwinięciu myśl tę można sformułować tak: sukces gospodarczy obserwuje się tam, gdzie wysiłki indywidualnych przedsiębiorstw łączą się we wspólnym przedsięwzięciu. Przedsiębiorczość przejawia się w umiejętności funkcjonowania w środowisku instytucjonalnym. Producenci i kupcy od wieków przejawiają kolektywną przedsiębiorczość, organizując się w grupy i tworząc regulaminy oraz zasady funkcjonowania cechów i korporacji. Układy reguł i zobowiązań, czyli instytucje, umożliwiają kolektywne decyzje, kolektywne działanie i wiążą poszczególne jednostki ludzkie we wspólnym wysiłku osiągnięcia założonych celów. Kolektywna przedsiębiorczość w tym rozumieniu polega na efektywnej organizacji zbiorowego wysiłku, przybierającej formy korporacji, stowarzyszeń branżowych i sektorowych, sieci (*hubs and clusters*). Jej sens w języku angielskim ujmuje zwrot: *the associative action of business*.

Szczególnie w XX wieku przedsiębiorczość stała się działalnością grupową i dlatego ułomności organizacji stanowią większą barierę dla rozwoju gospodarczego niż brak ducha i wiary (*deficient spirits*) pojedynczych przedsiębiorców (Chang 2011, s. 158). Zgodnie z zarysowaną perspektywą bardziej właściwie jest myśleć o gospodarce jak o dość zdecentralizowanej działalności organizacji gospodarujących – niż jak o indywidualistycznej przedsiębiorczej konkurencji na rynku. Ekonomia (głównego nurtu) woli nie widzieć, że w wieku XIX i XX nie mniej niż rynki rozwinęła się organizacja. Społeczeństwa współczesne nie przypominają społeczeństwa opisywanego przez Adama Smitha, w którym gospodarka opiera się na małych przedsiębiorstwach, a siła robocza konkuruje w sposób nieorganizowany na rynkach pracy. W realnym świecie dominują wielkie organizacje: państwo, firmy prowadzące działalność na skalę globalną oraz reprezentacje interesów gospodarczych. Stosunki między wymienionymi organizacjami regulowane są w znacznej mierze metodami

przedsiębiorczości, jest symptomatyczne dla krajów biednych. Samozatrudnieni stanowili (przed rokiem 2009) 70–90% siły roboczej w krajach takich, jak Ghana czy Benin, podczas gdy w krajach rozwiniętych tylko 12,8% (poza rolnictwem). Dodać można, że na zbliżonym poziomie wskaźnik ten kształtował się średnio w krajach Unii Europejskiej w 2019 roku (dane Eurostatu) i że na tle Unii wskaźnik dla Polski był wyjątkowo wysoki (40,1%).

politycznymi, to jest za pomocą przetargów i negocjacji na rynku politycznym. Choć może się to wydać paradoksem, pomimo współczesnej ofensywy ekonomicznego liberalizmu, jesteśmy świadkami zmniejszania się udziału sektora małych przedsiębiorstw (przynajmniej w największej gospodarce świata – zob. Foster, McChesney, Jonna 2011). W drugiej połowie XX wieku w gospodarce USA i w Europie znacznie zwiększyły się rozmiary państwa, czyli zakres sektora publicznego i polityki budżetowej w stosunku do udziału sektora prywatnego w gospodarce. Temu zjawisku towarzyszyła koncentracja własności w sektorze prywatnym i rozrost zgrupowań firm do olbrzymich rozmiarów. Im większy zakres państwa w gospodarce, tym bardziej obiecujące wydaje się wywieranie nacisku na polityków i biurokratów państwowych w celu korzystnej zmiany reguł działalności gospodarczej. W rezultacie państwo – jak chyba nigdy w historii kapitalizmu – stało się przedmiotem zabiegów ze strony najpotężniejszych podmiotów gospodarki oraz zorganizowanych reprezentacji ich interesów. Współczesna gospodarka, zwana rynkową, polega w dużej mierze na grze między potężnymi organizacjami. Udział w tej grze biorą zarówno organizacje prywatne, jak i podmioty państwowe.

Dlaczego tym zagadnieniom warto poświęcić uwagę? Skłania do tego choćby doświadczenie ostatniego międzynarodowego kryzysu finansowego, którego spektakularnym sygnałem stało się bankructwo jednego z amerykańskich banków inwestycyjnych w 2008 roku. Unaocznili ono co najmniej dwa ważne aspekty funkcjonowania najpotężniejszej gospodarki świata. Otóż, skierowało światło na kilka konglomeratów finansowych „zbyt ważnych, by upaść”. Rozmiary, jakie przybrała pomoc państwa dla tych prywatnych wielopodmiotowych organizacji gospodarujących, nie pozostawiają wątpliwości co do tego, że są one kluczowe dla systemu (*systemically relevant*). Zarazem nie potwierdziła się teoria, która m.in. tym grupom finansowym ułatwiła osiągnięcie owych problematycznych rozmiarów, a mianowicie hipoteza efektywnych rynków, bowiem wspierane nią modele, budowane przy założeniu racjonalności rynków finansowych, ewidentnie nie przyczyniły się do ograniczenia ryzyka systemowego, lecz raczej – usypiały ostrożność (Blyth 2015, s. 215–216). Owe dwie „odsłony”, które zawdzięczamy kryzysowi lat 2007–2009, skłaniają do wyciągnięcia co najmniej dwóch wniosków. Po pierwsze, w gospodarce ewidentnie liczą się zgrupowania firm finansowych, które osiągają gigantyczne rozmiary. Po drugie, powiększyła się rzesza ekonomistów, którzy są zdania, że nastąpiła kompromitacja „racjonalistycznych” teorii, do których należy teoria efektywnych rynków (zob. *Globalny kryzys...* 2015). Zarówno gwałtowność reakcji, jak i rozmiary fiskalnych kosztów pakietów ratunkowych, zaserwowanych nie

tylko przez federalny rząd i Urząd Rezerwy Federalnej Stanów Zjednoczonych, lecz także przez rządy bądź banki centralne Wielkiej Brytanii, Szwecji, Holandii i inne, skłaniają na nowo do podjęcia tematu stosunków między prywatnymi organizacjami gospodarującymi i państwem. Jest to możliwe na intelektualnym gruncie ekonomii kapitalizmu.

Kapitalistyczne firmy (przemysłowe, handlowe, finansowe) cechuje wyraziste poczucie celu, dlatego należy o nich mówić jak o organizacjach – samych w sobie, ale również wchodzących w skład różnych struktur służących zbiorowemu działaniu. Większość tego rozdziału pragnę poświęcić fenomenowi zgrupowań firm, określanych w języku angielskim terminem *business groups*. Innymi słowy, proponuję przekierowanie uwagi z rynku jako rozwiązania – na zinstytucjonalizowane, wielopodmiotowe organizacje zorientowane na działalność zarobkową². Oczywiście nie chodzi mi bynajmniej o negowanie rynku, lecz o podkreślenie upodmiotowionego w organizacjach aspektu gospodarowania.

Jak na zagadnienie zbiorowego działania odpowiada teoria ekonomii? Wielopodmiotowe struktury organizacyjne działające w gospodarce, choćby z racji ich siły ekonomicznej czy przetargowej, zajmują pozycję dominującą względem indywidualnych przedsiębiorstw, konsumentów i konkurentów. Czy fenomen ten znalazł odbicie w teoriach ekonomicznych? To zagadnienie organizujące treść niniejszego rozdziału. Zamierzam wykazać, że instytucjonalistyczne teorie prowadzą w kierunku organizacji i specyficznej jej formy – zgrupowań firm. Jeżeli prywatne organizacje gospodarujące decydują się zaś działać w pojedynkę lub zbiorowo na rzecz określonych rozwiązań prawno-instytucjonalnych, to szukają dostępu do władzy publicznej i powołują kolejne struktury do reprezentowania grupowych interesów. Tym zagadnieniem zajmę się z kolei przy temacie władzy państwa w rozdziale trzecim.

Na wstępie dobrze będzie przedstawić zjawisko kolektywnej przedsiębiorczości w sposób systematyczny. Prezentacja wielopodmiotowych struktur organizacyjnych działających w gospodarce pozwoli m.in. ustalić, w jakim sensie termin „korporacja”, funkcjonujący w powszechnym obiegu, będzie pojawiać się w tej książce.

Grupa bywa definiowana przez socjologów jako więź łącząca jednostki, która nadaje pewien wspólny kierunek ich działaniom (Bauman 1962). Grupę łączą więzi istniejące bezpośrednio między osobami lub stosunki społeczne. Te ostatnie to więzi uprzedmiotowione, czyli wspólne zobowiązania, sprawy, interesy. Grupę społeczną według Mary Douglas

2 Na przyjęty tutaj polski odpowiednik angielskiego *business groups* można natrafić m.in. w książce S. Wiankowskiego i in. (2002).

wyróżnia przede wszystkim styl myślowy (Douglas 2012, s. 1 i 12). Nie wszystkie grupy są ukonstytuowane prawnie i nie wszystkie uświadamiają sobie wspólny interes. W społeczeństwie funkcjonują grupy niezorganizowane, ale te świadome wspólnych celów tworzą organizacje.

Na wzór grupy osób, firmy związane wspólnymi zobowiązaniami, sprawami, interesami tworzą wielopodmiotową organizację, wypełniającą czynności potrzebne członkom grupy, nawet jeżeli nie ma zarządu czy brakuje jej ukonstytuowania prawnego. Działanie na rynku ustanawia stosunek stowarzyszenia. Przede wszystkim powstaje stosunek między poszczególnymi partnerami wymiany, bowiem muszą oni orientować się na siebie nawzajem, nie wyłączając konkurentów. Niekiedy zawierają „regulujące rynek porozumienia”, na przykład po to, by skuteczniej walczyć o ustalanie cen bądź dla uregulowania obrotu i jego pewności – i w tych przypadkach więź grupowa jest wyraźniejsza (Weber 2002, s. 32). Kiedy zaś na czele stowarzyszenia funkcjonuje „sztab administracyjny”, czyli zarząd, można zdaniem Webera mówić o związku ciągłego celowego działania (Weber 2002, s. 39). Związki *gospodarcze* wyróżnia własna gospodarka finansowa; jako przykłady za Weberem można podać spółki akcyjne, stowarzyszenia konsumentów, spółdzielnie, kartele. Należy rozumieć, że związkiem gospodarczym jest zarówno pojedyncza firma, jeśli postrzegamy ją jako hierarchię organizującą pracę grupy ludzi, jak i grupa firm, która posiada wspólny zarząd i strategię.

W praktyce aktywność zgrupowań firm obserwuje się najczęściej na przykładach korporacji. Ponieważ w tych specyficznych wielopodmiotowych organizacjach spoiwem jest własność bądź kontrola właścicielska, przybliżenie fenomenu warto zacząć od tego ostatniego zagadnienia.

Kapitalizm jest niezwykle zróżnicowany ze względu na kontrolę właścicielską. Podstawy do niej daje, jak wiadomo, własność majątku, udziałów lub akcji. Tytuły własności mogą należeć do jednej oligarchicznej rodziny lub do kapitalistycznego państwa, albo do menedżerów i pracowników firm, inwestorów instytucjonalnych, gospodarstw domowych i innych (Jasiecki 2013, s. 87).

Jeżeli wspomniane uposażone podmioty inwestują zasoby w oczekiwaniu zysku, mamy do czynienia ze spółką kapitałową. Innymi słowy, powstaje więź dwóch lub większej liczby inwestorów. Ta kategoria mieści różnorodne spółki: akcyjne, z ograniczoną odpowiedzialnością i inne. Szczególne znaczenie ma spółka akcyjna. Pozyskiwanie kapitału na otwartym rynku papierów wartościowych dzięki emisji akcji i obligacji przyczynia się do tego, że spółki tego typu osiągają wyjątkowe rozmiary.

Grupa kapitałowa to związek spółek implikowany przez własność kapitału i jej koncentrację. Związek spaja stosunek zależności, co oznacza,

że jeden z podmiotów ma istotny wpływ na określone decyzje i strategię drugiego. Dzieje się tak najczęściej w wyniku dysponowania odpowiednią liczbą głosów na zgromadzeniu akcjonariuszy lub wspólników drugiej spółki (*Polskie grupy kapitałowe...* 2002, s. 158). Własność kapitału w takich zgrupowaniach może rozkładać się „na krzyż” (*cross shareholding*), co jest charakterystyczne dla japońskich keiretsu, albo zbiegać się w rękach nielicznej grupy akcjonariuszy bądź tworzyć układ dający jej decydujący głos (*blockholders*), jak w konglomeratach niemieckich (Gourevitch, Shinn 2007). Z reguły istnieje bezpośredni związek między koncentracją własności a władzą wewnątrz grupy, czyli możliwością kontrolowania decyzji dotyczących interesów, nawet jeżeli zaangażowanie zasobów własnych jest ograniczone (Colli, Colpan 2016, s. 285). Amerykańskie zgrupowania publicznych spółek kapitałowych (*corporation of corporations*) kontrolowane są w sposób bezpośredni lub pośredni przez jedną spółkę kapitałową. Dominująca pozycja spółki kontrolującej (*holding corporation*) może wynikać z tytułu przewagi udziałów kapitałowych w spółce kontrolowanej (*subsidiary*), ale także – z wpływu na wynik głosowania na walnym zgromadzeniu spółki kontrolowanej, z decydującego wpływu na wybór władz i organów spółki kontrolowanej lub na decyzje podejmowane przez organy spółki kontrolowanej (Wiankowski i in. 2002; Downes, Goodman 1991).

Zauważmy, że stowarzyszanie się niezależnych firm może mieć charakter nie tylko kapitałowy, ale również funkcjonalny, dlatego grupy kapitałowe stanowią część większego zbioru grup przemysłowo-finansowych. Grupy przemysłowo-finansowe (*business groups*) to amalgamat prawnie niezależnych firm, który tworzy się dzięki różnorodnym formalnym i nieformalnym więziom (Colli, Colpan 2016, s. 274). Znaczy to, że grupę spaja własność, jak na przykład w koncernie, lub porozumienie, jak w przypadku kartelu zawiązanego w celu kontrolowania cen. Oprócz tego istotne znaczenie mają nieformalne więzi (w tym osobiste), takie jak w japońskich keiretsu, gdzie wzajemna własność udziałów idzie w parze z udzielaniem pożyczek powiązanym firmom przez powiązane banki (*main banks*), a ponadto dochodzi też do nieoficjalnych transakcji i do dzielenia się zasobami w ramach grupy. Wielopodmiotowe struktury organizacyjne składające się z przedsiębiorstw powstają również ze względu na wspólne zadania lub strategię.

Dla angielskiego terminu *business groups* lepszym odpowiednikiem od „grupy przemysłowo-finansowej” wydaje się termin „zgrupowania firm”. Wprawdzie wielopodmiotowe organizacje zorientowane na działalność zarobkową kojarzą się przede wszystkim z działalnością produkcyjną – tak przynajmniej było w latach poprzedzających współczesną deindustrializację. Ponadto (co nie zawsze sobie uświadamiany) również

wielkie banki (uniwersalne i inwestycyjne) oraz potężne firmy zarządzające funduszami inwestycyjnymi przyjmują najczęściej formę grup finansowych. Jednak kolektywna przedsiębiorczość ma zasięg daleko szerszy niż te aktywności tradycyjnie badane przez ekonomię, obejmuje bowiem także usługi użyteczności publicznej, bezpieczeństwo, usługi online itp. (zob. Klein 2007). Termin „zgrupowania firm” nie wyklucza zatem aktywności innych niż przemysł czy finanse.

Wielopodmiotowe organizacje gospodarujące przyjmują postać grup kapitałowych, karteli, sieci biznesowych. Najbardziej znana jest forma korporacji, przy której się teraz zatrzymam. Wzmianka o niej pojawiła się wcześniej przy charakterystyce grup kapitałowych i polegała na wskazaniu na amerykańską odmianę – zgrupowanie publicznych spółek kapitałowych, *corporation of corporations*. W tej książce słowa „korporacja” będę najczęściej używać, mając na uwadze jego podstawowy sens. Korporacja to „rodzaj organizacji posiadającej osobowość prawną, której istotnym elementem są jej członkowie” (*Nadzór korporacyjny...* 2010, s. 327) i która wobec prawa występuje jako „sztuczna osoba” (Downes, Goodman 1991). W encyklopedycznym znaczeniu korporacją jest albo spółka kapitałowa (*business corporation*), albo zgrupowanie spółek akcyjnych o strukturze spółki akcyjnej (*corporation of corporations*). W ścisłym sensie pod określeniem „korporacja” należy rozumieć taką formę koordynacji, której podstawą jest rozproszona własność oraz finansowanie kapitałem pozyskiwanym na giełdzie i która funkcjonuje jako jedność wobec prawa, względem fiskusa i w innych rozliczeniach finansowych. Sprawozdania finansowe takiej grupy dwóch albo wielu niezależnych spółek kapitałowych przedstawiane są w postaci skonsolidowanej, czyli tak, jakby stanowiły jeden podmiot gospodarczy. Tego typu grupy firm w USA nazywane są korporacjami, a w Wielkiej Brytanii występują jako spółki publiczne, zaś w Niemczech, Francji, Włoszech – jako spółki akcyjne i komandytowo-akcyjne (Wiankowski i in. 2002)³.

W Europie spółki o takiej charakterystyce nie są jednak rozpowszechnione tak bardzo, jak w USA; przeważa tutaj własność rodzinna i finansowanie przez banki komercyjne. Dlatego w odniesieniu do przejawów europejskiej kolektywnej przedsiębiorczości właściwsze i bezpieczniejsze jest stosowanie określenia „zgrupowanie firm”. Mając to na względzie, w książce będę używać głównie tego sformułowania, rezerwując słowo „korporacje” dla fragmentów opisujących kontekst amerykański.

3 Zdaniem niektórych korporacją, i to o najdłuższej historii, jest Kościół. Słowo to bywa też używane dla oznaczenia zrzeszenia profesjonalistów (np. korporacja uczonych).

W niniejszej publikacji określenie „grupy dominujące” pojawia się w związku z funkcjonowaniem wielopodmiotowych organizacji gospodujących. Po gruntownym wyjaśnieniu, jakie formy funkcjonujące w realnej gospodarce kryją się pod tą nazwą, mogę zadeklarować, że w dalszych rozważaniach nie grają roli ich cechy specyficzne. Mogą to być zgrupowania firm w formie spółki akcyjnej, charakterystycznej dla systemu giełdowego, albo w formie koncernu czy keiretsu, spotykanej w systemie bankowo-centrycznym. Przy tym nie będę przywiązywać wagi do rodzaju własności (państwowa, rodzinna, akcjonariat, udziały)⁴. Podobnie nieistotny jest sektor (przemysł, rolnictwo, finanse).

Dodać należy, że interesują mnie wielkie organizacje nastawione na osiągnięcie korzyści ekonomicznych lub ich reprezentacje. Otóż, kolektywna przedsiębiorczość przejawia się także w próbach wywierania wpływu poza sferą rynków produktów, pieniądza i aktywów finansowych – głównie w strukturach państwa. Właściwą domeną grup biznesowych i korporacji w powszechnie przyjętym rozumieniu jest sfera gospodarki, jednak stają się one fragmentem *polity*, kiedy ich działania są adresowane do organów politycznych i prawnych struktur, w ramach których podejmują decyzje politycy, biurokraci, wyborcy i inne grupy interesu⁵. Również takie związki firm o charakterze stałych reprezentacji albo wspólnot zarejestrowanych *ad hoc* w związku z podzielanym interesem to „rodzaj organizacji posiadającej osobowość prawną, której istotnym elementem są jej członkowie”. W tym politycznym środowisku o porozumieniach i związkach, w przypadku gdy ich podmiotami są firmy, można mówić w uproszczeniu jak o „stowarzyszonym kapitale” (por. Klementewicz 2020).

Istota tej monografii polega na podkreśleniu, że zarówno w wielu gałęziach gospodarki, jak i w stosunkach biznesu z państwem wiodąca rola przypada kolektywnej przedsiębiorczości, przejawiającej się w aktywności zgrupowań firm. Dominacja zbiorowej przedsiębiorczości jest bodaj najbardziej widoczna w międzynarodowych stosunkach gospodarczych (tzw. korporacjach transnarodowych) i międzynarodowym lobbingu (np. względem instytucji Unii Europejskiej). Na podjęcie tych zagadnień będzie miejsce w następnych rozdziałach.

4 Zarówno typy kapitalizmu, jak i ciekawe lektury związane z samym fenomenem, są omawiane np. w książkach W. Morawskiego (2010) i K. Jasieckiego (2013).

5 Oprócz stowarzyszeń biznesu na rynku politycznym działają wielopodmiotowe organizacje, takie jak centrale związków zawodowych i korporacje profesjonalistów (notariuszy, lekarzy i innych). Będzie o nich mowa w rozdziale trzecim.

2.1.2. Grupy dominujące w gospodarce

Znaczenie ma sposób zorganizowania, model biznesowy. Kolektywna przedsiębiorczość coraz częściej odbywa się w ramach grup firm wielkich i tych małych, włączonych przez te pierwsze (wiodące) w łańcuchy produkcji, dystrybucji i usług. *Business groups* to nie tylko *big businesses*.

W ocenie Fernanda Braudela nowożytny kapitalizm zaczął się, kiedy cel zysku zdominował zaspokajanie ludzkich potrzeb w wymiarze społeczności miast, a potem państw (Braudel 2019). Kluczową instytucję kapitalizmu stanowi przedsiębiorstwo, to ono bowiem ostatecznie służy „produkcji” zysku. Reprodukowanie i pomnażanie nadwyżki zaczęło się liczyć, zdaniem Maxa Webera, od kiedy przedsiębiorstwo wyodrębniło się z gospodarstwa domowego (Weber 2002). Dość paradoksalnie, we współczesnej gospodarce określenie „przedsiębiorstwo” odnosi się zarówno do jednoosobowego podmiotu gospodarczego, jak i do wielopodmiotowej, międzynarodowej organizacji gospodarczej. Ekonomia rozwijana z perspektywy rynku przechodzi nad tym do porządku dziennego, mimo iż klasyczne przedsiębiorstwa indywidualnych właścicieli oraz grupy przemysłowe i finansowe różnią się tak bardzo, jakby należały do dwóch różnych światów. Ekonomia kapitalizmu natomiast nie ignoruje faktu, że w kategorii przedsiębiorstw wiodącą rolę pełnią kolektywni przedsiębiorcy. To przede wszystkim dzięki nim ujawniają się cechy kapitalizmu.

2.1.2.1. Rozwój kolektywnej przedsiębiorczości i wielopodmiotowych organizacji gospodarczych

Rozwój kolektywnej przedsiębiorczości można interpretować jako szereg innowacji instytucjonalnych, doskonalonych w miarę pojawiania się kolejnych szans zarobkowania. Na przykład znane z historii wschodnio-indyjskie kompanie handlowe rozwinęły się jako narzędzie eksploatacji strefy handlu dalekosiężnego. W czasach opisywanych przez Braudela uczestniczący w tych przedsięwzięciach mogli zawiązywać spółki na różne sposoby. Oprócz jawnej spółki rodzinnej (*compagnia*) – o której wiadomo, że była praktykowana w niektórych handlowych miastach-państwach (Lukka, Siena, Pistoja) – wielcy kupcy mogli wybrać spółkę komandytową. Spółka komandytowa pozwalała na rozróżnienie tych, którzy kierują przedsiębiorstwem oraz tych, którzy ograniczają się do zaangażowania finansowego i chcą być odpowiedzialni jedynie do wysokości swoich udziałów (i ewentualnie chcą, aby ich nazwiska pozostały w ukryciu).

W XVII i XVIII wieku holenderskie, angielskie i francuskie koncesjonowane kompanie⁶ stały się innowacją służącą akumulacji kapitału na wielką skalę. Koszty transakcyjne zostały zeksternalizowane dzięki organizacji za granicą długich łańcuchów niezależnych chałupników. Tym sposobem na przykład angielska Kompania Wschodnioindyjska zorganizowała dynamiczny przemysł bawełniany Indii, którego produkty eksportowała do Europy. Wysokie ryzyko związane z dalekosiężnym handlem zostało rozproszone dzięki zewnętrznemu finansowaniu. Mianowicie, kapitał potrzebny do sfinansowania wypraw pozyskiwano od zamożnych osób (*commenda*), które wchodząc do spółki, stawały się zewnętrznymi właścicielami przedsiębiorstwa. Niektóre dojrzewały przez kilkadziesiąt lat do formy spółki akcyjnej (Braudel 2019, s. 392–393). Braudel konstatuje: „Spółkami – zwanymi handlowymi – kapitalizm zainteresowany jest bezpośrednio, a sama kolejność występowania ich różnorodnych form wytycza drogę kapitalistycznej ewolucji” (Braudel 2019, s. 379).

Rozwój kolektywnej przedsiębiorczości postępował w powiązaniu z państwem⁷. Wielkie kompanie, na przykład kompanie wschodnioindyjskie, wprowadzały do gry jednocześnie i kapitał, i państwo (Braudel 2019, s. 379). Zarówno angielska Kompania Wschodnioindyjska, jak i holenderska Kompania Wschodnioindyjska uzyskały od swoich państw przywileje, a mianowicie monopol prawny, prawo wyłączności i wykluczenie konkurencji w handlu ze Wschodem, co – jak należy się domyślać – budziło sprzeciw orędowników wolnego handlu, współczesnych Adamowi Smithowi. Z powodu wyjątkowej ryzykowności tych przedsięwzięć odnośnie państwa europejskie zezwalały też na zasadę ograniczonej odpowiedzialności (*joint-stock company*)⁸. Warta uwagi jest następująca obserwacja wybitnego historyka gospodarki: „Istotne powiększanie się przedsiębiorstwa następuje dopiero wtedy, gdy pojawiają się powiązania spółki z państwem. Państwo jest bowiem najpotężniejszym z nowoczesnych przedsiębiorstw, które powiększa się samo i posiada zarazem przywilej powiększania innych” (Braudel 2019, s. 388).

6 Mowa o holenderskiej Kompanii Wschodnioindyjskiej (Oost Indische Compagnie, Zjednoczone Prowincje, 1602) i francuskiej Kompanii Wschodnioindyjskiej (Francja, 1664), Kompanii Mórz Południowych i Kompanii Zatoki Hudsona (Anglia) itp.

7 Rozwojowi przedsiębiorstwa kapitalistycznego w tym kierunku, jak zauważył Giovanni Arrighi, towarzyszył na przykład proces eksternalizacji kosztów przymusu, który polegał na stopniowym przesuwaniu z firm prywatnych na państwo wydatków służących zaprowadzeniu porządku i utrzymaniu spokoju (Ingham 2011).

8 Spółki w tej formie funkcjonowały już w XVI wieku, zaś określenia „limited liability company”, „public limited company”, „limited company”, „Ltd.” upowszechniły się w szóstej i siódmej dekadzie XIX wieku (Chang 2011, s. 13).

Tu warto zaznaczyć ze względu na temat tej książki, że powiązania spółek z państwem nie są bynajmniej jednoznacznie sojusznicze. Stosunek państwa do kapitalizmu, ucieleśnionego właśnie w umiędzynarodowionych firmach mobilizujących kapitał na wielką skalę, jest ambiwalentny: „Czasem w podejmowaniu tych decyzji [zarobkowych – A.Z.] państwo staje się jego współnikiem, lecz nieraz mu przeszkadza. Państwo jest też jedyną siłą, która może niekiedy zająć jego miejsce, odsunąć go na bok czy też przeciwnie, narzucić mu rolę, której wcale nie ma ochoty spełniać” (Braudel 2019, s. 327). To, jaką postawę państwo przyjmuje, zależy nie tylko od woli politycznej: „[...] państwo jest życzliwe lub wrogie światu pieniądza odpowiednio do własnej równowagi i własnej siły oporu” (Braudel 2013, s. 84–85).

W XIX wieku w Wielkiej Brytanii nastąpił rozkwit produkcyjnych przedsiębiorstw rodzinnych. Kupcy-finansiści nadal organizowali długie łańcuchy produkcyjne na terytorium kraju oraz brytyjskich kolonii. Jednak mechanizacja pracy oraz podaż wolnej, najemnej siły roboczej pozwoliły na reorganizację łańcuchów systemu chałupniczego w fabryki i kontrolowanie kosztów transakcyjnych na miejscu. Było to możliwe nie tylko dzięki poddaniu pracowników rygorystycznej eksploatacji, lecz także w wyniku wprowadzenia biurokratycznych metod kalkulacji produktywności. Chociaż przeważała „maszynofaktura” w organizacyjnych ramach małych i średnich przedsiębiorstw, niektóre biznesy rodzinne działały na wielką skalę, opierając się na zhierarchizowanej biurokratycznej kadrze zarządzającej i wyspecjalizowanych procesach produkcyjnych.

Z takiej właśnie wielkoskalowej koordynacji wykształciła się nowa forma przedsiębiorstwa i nowa struktura rynku. W końcu XIX wieku upowszechniła się bowiem nowoczesna forma spółki akcyjnej. Przedsiębiorstwo mogło być finansowane z publicznej sprzedaży akcji na giełdzie. Spółka akcyjna straciła osobowy charakter, typowy dla spółek poprzednio wymienionych, to znaczy masa kapitału stała się nierozdzielnie związana ze spółką, która zyskała status osoby prawnej i podlegała podziałowi na akcje, które akcjonariusze mogli przekazywać lub zbywać. Ten sposób gromadzenia kapitału w XIX wieku umożliwił mobilizację znacznych funduszy na niespotykaną wcześniej skalę, a także niebywałą koncentrację kapitału. Kapitał akcyjny finansował zakładanie i nabywanie przedsiębiorstw w związku z pionową integracją łańcuchów produkcyjnych, a także skupianie substytucyjnych rodzajów produkcji w ramach jednej korporacji. To nowe urządzenie instytucjonalne zyskało wsparcie ze strony państwa, bowiem w istocie umożliwiało rozproszenie ryzyka przy realizacji wielkich przedsięwzięć publicznoprawnych, niemożliwych do sfinansowania przez jednego inwestora. Dzięki spółkom akcyjnym

rozwijał się handel zamorski, postępowała budowa kolei, fabryk itp. Spółki w tej formie, oprócz tego, że przyspieszyły akumulację kapitału i postęp technologiczny, dały zatrudnienie tysiącom pracowników i powołały do życia skomplikowane struktury organizacyjne. Na etapie masowej produkcji i sprzedaży na wielką skalę biurokratyczna organizacja okazała się skutecznym sposobem zarządzania w sensie ograniczania kosztów transakcyjnych. Spółki akcyjne i ich zgrupowania w Stanach Zjednoczonych oraz ich odpowiedniki w innych częściach świata przetrwały kryzysy XIX i XX wieku jako dość typowa forma przedsiębiorstwa kapitalistycznego. Wynalezienie spółki akcyjnej okazało się, zdaniem Braudela, sposobem „na społeczne i geograficzne rozszerzenie stref drenażu pieniądza” (Braudel 2019, s. 388–398).

Jeśli podstawowym celem obrotu kapitałem jest dochód i pomnażanie kapitału, to współczesne korporacje nie robią nic innego niż to, czym ich poprzedniczki zajmowały się w przeszłości. Kolektywna przedsiębiorczość rozwijała się, opanowując kolejne obszary zarabkowania, gdzie – według Braudela – kapitalizm był u siebie, czyli tam, gdzie na różnych etapach historycznych powstawały największe szanse akumulacji kapitału. Celem przedsiębiorstwa w formie spółki akcyjnej na wczesnym historycznym etapie jego rozwoju było pozyskiwanie kapitału dla wielkich i zarazem ryzykownych inwestycji przemysłowych, bowiem industrializacja przynosiła w tamtym czasie wysoce atrakcyjny zwrot z kapitału. Na przełomie XX i XXI wieku widoczna jest skłonność do wchodzenia współczesnych korporacji niefinansowych w coraz większym zakresie w transakcje finansowe – oderwane od sfery realnej, niemniej służące akumulacji kapitału.

Jak widać, rozwój organizacyjnych, zinstytucjonalizowanych form przedsiębiorczości odpowiadał coraz większemu zakresowi i skali interesów, których finansowanie daleko przekraczało możliwości pojedynczego inwestora. Proces innowacji instytucjonalnych prowadził od kompanii handlowej i przedsiębiorstwa rodzinnego, zdolnego do wielkoskalowej koordynacji, aż do wielkich spółek akcyjnych i ich zgrupowań (zob. Ingham 2011, s. 162–171). Współczesne wielodziałowe i transnarodowe korporacje można uznać za uwięźnienie kolektywnej przedsiębiorczości w sensie łączenia firm w wielopodmiotowe organizacje.

Kolektywna przedsiębiorczość, która przejawiała się w łączeniu kapitału indywidualnych inwestorów we wspólnym przedsięwzięciu, odpowiada specyficznemu kapitalistycznemu sposobowi gospodarowania. Zgodnie z myślą Veblena, Polanyiego i Streecka, Braudela i Wallersteina to działalność nastawiona na akumulację kapitału oraz jego koncentrację, którą cechuje dynamiczność i dążenie do ekspansji. Z ustaleń poczynionych w rozdziale pierwszym wynikałoby, że kapitalizm cechuje dynamiczność,

bowiem tak określany układ instytucjonalny jest uwarunkowany historycznie i społecznie. Zmieniające się instytucjonalne ograniczenia i możliwości niezmiennie jednak motywują do akumulacji kapitału przez jego prywatnych dysponentów; akumulacja, a zatem „wyciskanie” nadwyżki z posiadanych zasobów, i jej *inwestowanie* jest tym, co wyróżnia kapitalizm⁹. Tak ukierunkowana działalność może przetrwać tylko dzięki ekspansywności, to jest powiększaniu zasięgu transakcyjnych stosunków – zarówno w sensie skali transakcji, jak też komercjalizowania kolejnych dziedzin. Ekspansja domaga się nowych technik mobilizacji i koncentracji zasobów kapitałowych.

Owa ekspansywność prowadzi m.in. w kierunku monopolu. Doświadczenie amerykańskie skłania do wniosku, iż skłonność do monopolistycznej zmiany organizacji rynku opanowała strategiczne punkty systemu (np. przemysł ciężki w przeszłości i technologie cyfrowe obecnie). Nawet surowi krytycy kapitalizmu, tacy jak Veblen, stwierdzają jednak, że jest ona nie tyle wynaturzeniem, ile zjawiskiem wynikającym z natury kapitalizmu. Instytucjonałiści tradycyjnie uznają, że ewolucja form rynku prowadzi do różnorodnych postaci konkurencji monopolistycznej, monopol stanowi konieczny produkt rozwoju kapitalizmu i przejawia tendencję do umacniania się w gospodarce, choć oczywiście obok form monopolistycznych istnieją także formy semimonopolistyczne i konkurencyjne. Co więcej, wskazują oni, że skłonność do monopolistycznej zmiany organizacji rynku, oprócz niepożądanych następstw, ma też dobre strony. Centrum systemu ekonomicznego jest zmonopolizowane z powodu licznych przewag tego typu przedsiębiorczości w sferze organizacji, kredytu i obrotu towarowego. Proces centralizacji kapitału wynika nie tylko z dążności do pomnażania potęgi finansowej, ale postępuje także dlatego, że wydaje się korzystny z punktu widzenia postępu technicznego. Postęp organizacyjny wielkiej przedsiębiorczości, powiązania funkcjonalne i kapitałowe oraz wpływ na ceny wręcz uodporniają gospodarkę narodową na czynniki zaburzające (Górski, Sierpiński 1975, s. 153–154). Koncentracja zasobów w gospodarce może przynieść społeczeństwu większą efektywność i innowacyjność¹⁰. Z drugiej strony ekonomiści

9 Od najdawniejszych czasów gospodarowanie podporządkowane było „wyciskaniu” nadwyżki (przez drużynę wodza, aparat państwa itd.), jak to opisuje Adam Leszczyński w książce *Ludowa historia Polski*. Jednak w czasach przedkapitalistycznych była ona konsumowana przez elity, zaś w kapitalizmie jest inwestowana.

10 Można argumentować, że korporacje posiadają działy R&D, których nie mają drobne i średnie przedsiębiorstwa. Można też utrzymywać, że duża część innowacji powstaje w małych firmach i start-upach, które potem wchłaniają wielopodmiotowe organizacje gospodarujące. Nie mam wyrobionego zdania w tej kwestii.

podzielają pogląd, iż ekspansja, prowadząca niechybnie w kierunku monopolu, ogranicza regulacyjny mechanizm konkurencji. Rodzić też może wątpliwości odnośnie do optymalnego wykorzystania zasobów przez monopol. Mając to na względzie, instytucjonałiści stali na stanowisku, że w ogólnym interesie konieczna jest interwencja państwa.

Ów specyficzny rys – ekspansywność – przejawia się oczywiście nie tylko w powiększaniu udziału w rynku produktu. Kapitał nieustannie poszukuje „ziemi dziewiczych” (Bauman), rozciąga działalność ponad granicami politycznymi i geograficznymi, ciągnąc ku „rynkowi światowemu” (Polanyi). Historyczny zarys na początku tego podrozdziału sygnalizował, że nośnikami niespokojnego kapitału i głównymi sprawcami tej tendencji były i są nie tyle pojedyncze przedsiębiorstwa, ile skomplikowane i rozgałęzione przedsięwzięcia w formie kompanii handlowych, spółek akcyjnych, konglomeratów finansowych, łańcuchów dostaw i produkcji itp. Kapitalizm handlowy był czasem spółek zwanych kompaniami. Kapitalizm przemysłowy to m.in. rozkwit spółek akcyjnych zaangażowanych w produkcję i finanse. Współczesny kapitalizm, któremu profil nadają innowacje finansowe i techniki komunikacji, jest bezsprzecznie domeną korporacji transnarodowych (TNCs). Ekspansja kapitałowa TNCs pochodzi ze skoncentrowanego ośrodka, jaki stanowią najwyżej rozwinięte gospodarki rynkowe, gdzie zapadają decyzje o finansowaniu oraz chroniona jest własność intelektualna korporacji, co skutkuje rozwojem zależnym w wielu krajach Peryferii (Jasiecki 2013).

Polska gospodarka posiada cechy, które kwalifikują ją do miana ziemi dziewiczej. To nowy rynek, pole do ekspansji i możliwości robienia zysków, które skurczyły się w krajach macierzystych transnarodowych korporacji; instytucje ważne dla funkcjonowania finansów (np. pochodne instrumenty finansowe, derywaty) tutaj są albo ułomne, albo nieznacone. To stosunkowo mała gospodarka, w której zagraniczni dysponenti kapitału odgrywają wyjątkowo dużą rolę, np. w handlu zagranicznym, ale też w inwestycjach. Stosunkowe zacołanie w regulowaniu rynku z jednej strony rodzi możliwości osiągnięcia łatwych i dużych zysków, a z drugiej – nie pozwala wchodzić w niektóre ryzykowne operacje, jak to się przydarzyło podmiotom na rynkach w Ameryce Północnej i Europie Zachodniej w związku z sekurytyzacją długów hipotecznych.

Oprócz transgranicznej ekspansji terytorialnej do tzw. wschodzących gospodarek rynkowych (*emerging markets*) w rodzaju Polski specyficzną cechą współczesnego kapitalizmu wydaje się ekspansja w innym, niegeograficznym wymiarze. W ostatnich dekadach XX wieku nasilił się proces poszukiwania możliwości zarobkowania przez wielopodmiotowe prywatne organizacje poza domeną materialnej gospodarki, a nawet finansów.

Przejawem tego stało się przejmowanie majątku sektora publicznego, połączone niekiedy z przejmowaniem jego funkcji bądź rozszerzania stosunków komercyjnych w sektorze publicznym. Prywatyzacja i zarazem finansjeryzacja sfery publicznej zostaną omówione w rozdziale trzecim.

2.1.2.2. Dominacja „kolektywnych przedsiębiorców”

Przedsiębiorczość została zdominowana przez wielkie firmy, powiązane na zasadzie własności w grupy kapitałowe lub – na podstawie porozumień bądź uzgodnionych praktyk – w sieci. Fakt ten w różnym stopniu znajduje odzwierciedlenie w teorii. Wiodące prym w ekonomii teorie oparte na konstrukcjach równowagi i racjonalnego wyboru wymazują z perspektywy pejoratywne kwestie dominacji i konfliktowych interesów, bowiem pozwala to na budowanie formalistycznych modeli. Standardowa ekonomia akademicka bierze pod uwagę zniekształcenie konkurencji przez tzw. konkurencję monopolistyczną i oligopol w stopniu, który nie narusza spójności głównego nurtu. Są też inne teorie, podzielające konserwatywno-liberalną aksjologię właściwą ekonomii rynku, lecz traktujące to zjawisko bardziej konkretnie. Na przykład instytucjonalna teoria firmy Olivera Williamsona skupia się na integracji w ramach organizacji i sieci, a wkład Euckena do ordoliberalizmu nie pozostawia wątpliwości, że grupy dominujące to palący problem polityki gospodarczej. Pogląd tego autora dobrze wydaje się streszczać następujący fragment jego *opus magnum*:

[...] współczesne państwo nie jest wprawdzie żadną siłą porządkującą, ale mogłoby nią być. Jeden z warunków jest konkretny, a mianowicie określona polityka gospodarcza. Tak jak błędem jest dopatrywanie się w istniejącym państwie wszechwiedzącego i wszechmocnego opiekuna wszystkiego, co dzieje się w gospodarce, tak też nie jest właściwe przyjmowanie za rzeczywistość państwa, które rozsadzają grupy dominujące (Eucken 2005, s. 379).

Z inspiracji schedą ordoliberalizmu, w związku z ideą jednolitego europejskiego rynku i ochroną konkurencji stworzono system pojęć i zasad zarówno w prawie formalnym, jak i w „miękkim” prawie Komisji Europejskiej, aby śledzić przypadki nadużywania pozycji dominującej i im zapobiegać. To widomy znak, że problem grup dominujących w gospodarce bynajmniej nie jest abstrakcją i można do niego podejść całkiem praktycznie.

W prawie Unii Europejskiej funkcjonuje termin „pozycja dominująca” względem konkurentów, klientów, a ostatecznie – konsumentów. Daje ona pewien stopień niezależności na rynku, na którym trwa konkurencja.

W ocenie Komisji Europejskiej takie przedsiębiorstwo nie stoi w obliczu na tyle efektywnej presji ze strony konkurencji, która by mu uniemożliwiła zachowanie przez wystarczająco długi czas zdolności do utrzymywania w sposób opłacalny swoich cen *powyżej* poziomu konkurencyjnego (Komisja Europejska 2009). Możliwość takiego zachowania na rynku oznacza siłę ekonomiczną. Pojęcia „pozycja dominująca” i „znacząca siła rynkowa” w prawie UE są definicyjnie zbliżone.

Zajmowanie pozycji dominującej rodzi pokusę jej nadużycia, co oznacza wykorzystanie jej do praktyk utrudniających skuteczną konkurencję. Sama obecność na określonym rynku przedsiębiorstwa dominującego powoduje, iż konkurencja na nim jest osłabiona. Prawo unijne nie zabrania bynajmniej przedsiębiorstwu zdobycia takiej pozycji dzięki przedsiębiorczym działaniom. Pozycja dominująca nie budzi kontrowersji tak długo, jak długo jest to wynik skutecznego oddziaływania na parametry konkurencji, takie jak wielkość produkcji, jakość i innowacyjność. Sprawa może stanąć przed Trybunałem Sprawiedliwości UE, kiedy zachodzi podejrzenie praktyk utrudniających skuteczną konkurencję. Takie praktyki prowadzić mogą bowiem do pozycji quasi-monopolistycznej lub monopolistycznej, a zatem do zaniku konkurencji. Przykładem mogą być próby wymuszenia (np. dostawy produktów czy usług w pakiecie z towarem niechcianym) albo blokowanie (np. dostępu do klientów przez zagwarantowanie sobie wyłączności). Praktyki, o których mowa, mają w intencji wywieranie wpływu (na kontrahentów, konkurentów) i tym samym noszą znamiona władzy. Troska o to, aby pozycja dominująca w jurysdykcji UE nie była nadużywana, jest sygnałem, że w Unii problem władzy nie jest bynajmniej ignorowany.

Z unijnego prawa wtórnego i orzecznictwa Trybunału wynika, że na rynku, zdefiniowanym jako „rynek właściwy”, pozycję dominującą może zajmować nie tylko pojedyncze przedsiębiorstwo, ale również grupa przedsiębiorstw, które z uwagi na ustalone powiązania zajmują wspólną pozycję dominującą (*joint dominant position, collective dominance*). Taki zbiorowy podmiot (*collective entity*) działa wspólnie wobec konkurentów, partnerów handlowych i konsumentów. Powiązania ekonomiczne między przedmiotowymi przedsiębiorstwami mogą wynikać z umowy, decyzji i z uzgodnionej praktyki. W wyniku rozszerzających interpretacji Trybunału do powiązań ekonomicznych pozwalających ustalić „zbiorowy podmiot” włączone zostały w orzecznictwie także relacje współzależności mające w większym stopniu charakter behawioralny, mianowicie przejawy milczącej koordynacji w warunkach oligopolu i nie tylko (TSUE 1999). Milcząca koordynacja (*tacit collusion*) to podejmowanie w sposób *niesformalizowany* podobnie ukierunkowanych działań (np. obniżanie

cen)¹¹. Kiedy owe równoległe lub zbliżone zachowania rynkowe godzą w konkurencję, milcząca koordynacja staje się, w rozumieniu ekspertów od polityki konkurencji, przejawem zbiorowej pozycji dominującej. Na mocy artykułu 102 TFUE, który zakazuje nadużywania pozycji dominującej, szereg tego rodzaju przypadków stał się przedmiotem dochodzenia przed Trybunałem Sprawiedliwości Unii Europejskiej. Przytoczone względy z pewnością upoważniają do stawiania problemu grup dominujących w gospodarce.

Padło stwierdzenie, że problem nadużywania pozycji dominującej żywotnie wiąże się z kwestią władzy. W tym kontekście chodzi o władzę wielkich firm lub ich potężnych ugrupowań (*corporate power, business power*). Jak wynika z powyższej relacji, prawo UE (zarówno to pisane, jak i to zwyczajowe, miękkie) uwzględnia sytuacje, kiedy dochodzi do egzekwowania tej władzy poprzez przymus lub blokowanie („nadużycie pozycji dominującej”). Są to działania niekoniecznie zwiększające ekonomiczną efektywność (i dlatego mają być w Unii monitorowane), ale jednak podejmowane przez podmioty zajmujące dominującą pozycję ze względu na wymierne ekonomiczne korzyści. Okazuje się, że zagadnienie grup dominujących w gospodarce, która wydaje się domeną ekonomii, to tylko część szerszego zagadnienia władzy. Zanim rozwinę wątek grup dominujących, wypada zatem wrócić do rozważań o stosunkach siły.

Ekonomiści i adepci pokrewnych nauk o zarządzaniu najczęściej używają terminu „siła” w zestawie „siła przetargowa/rynkowa/monopolistyczna”, a specjaliści od zarządzania dodają czasami „siła negocjacyjna” (Milczarek-Andrzejewska 2014). Domeną tych rozważań są stosunki między podmiotami na rynku. Ekonomia akademicka do przewagi, jaką mogą uzyskać niektóre przedsiębiorstwa, odnosi się w teoriach struktury rynku. W podręcznikach mówi się o kwestii monopolu pojedynczego przedsiębiorstwa (ściślej: monopol i monopson, w tym rynku pracy) i o monopolistycznej sile rynkowej. Niektóre rozdziały odnoszą się do firm operujących w strukturach oligopolistycznych.

Siła przetargowa wynika z koncentracji aktywów. Według prac współczesnego klasyka nauk o zarządzaniu, Michela Portera, o sile przetargowej

11 Do milczącej koordynacji dochodzi w przypadku rynku, na którym występuje określony stopień koncentracji, przejrzystości i jednorodności produktu, dzięki czemu przedsiębiorstwa są w stanie wzajemnie przewidzieć swoje zachowanie. Podjęcie przez jedno z nich działań, na przykład mających na celu zwiększenie udziału w rynku, wzbudza oczekiwania adekwatnych działań o charakterze odwetu ze strony innych konkurentów dysponujących podobną siłą rynkową. Aby uniknąć tej sytuacji i potencjalnych strat, przedsiębiorstwa w sposób niesformalizowany koordynują swoje działania.

decyduje – oprócz stopnia koncentracji sektora – udział dostawcy (nabywcy) w tworzeniu zysków nabywcy (dostawcy), łatwość i koszt zmiany dostawcy (nabywcy), zróżnicowanie i substytucyjność oferowanych produktów, groźba integracji dostawców (nabywców) i inne. Wymienione źródła siły mają charakter czysto ekonomiczny, ale w omawianej perspektywie mieszczą się także źródła siły przetargowej o charakterze pozaekonomicznym, takie jak posiadane umiejętności lub specyficzna wiedza; charyzma, umiejętności interpersonalne i umiejętności przyciągania innych, formalne uprawnienia do posiadania wpływu. W tej ostatniej grupie przewag należałoby odnotować bariery wejścia na rynek i związaną z nimi rolę państwa. Ograniczenie się do siły przetargowej w sposób, w jaki to czyni kilka subdyscyplin nauk ekonomicznych, wynika z postrzegania aktywności gospodarczej jako konkurencji. W tej perspektywie mieści się z pewnością pojęcie pozycji dominującej w znaczeniu, jakie nadano mu w Unii Europejskiej.

Władza oznacza zdolność wywierania wpływu. W rozdziale pierwszym padła wzmianka o tym, jak zdolność ta może być wykorzystywana. Mianowicie, władza może być sprawowana bezwiednie (*structural power*) albo intencjonalnie (*relational power*). Kontrola nad zasobami, nad instytucjami oraz specyficzne zdolności (*capabilities*) dają siłę ekonomiczną i zapewniają władzę strukturalną w każdej z dziedzin aktywności, nie tylko w sferze gospodarczej. Susan Strange wymienia, oprócz produkcji, także kredytowanie oraz inne obszary władzy (*power structures*): bezpieczeństwo i wiedzę. Dominacja w tym przypadku wynika z przewagi, jaką dają szeroko pojęte zasoby i asymetria informacji, materializując się w specyficznej rencie (Strange 1996)¹². Wpływ w tej sytuacji zgadza się z ujęciem Anthony'ego Giddensa, do którego odwołuje się Dominika Milczarek-Andrzejewska, pisząc, że władza „nie jest uciskiem, ale zdolnością do dokonywania zmian lub uzyskiwania wyników” (Milczarek-Andrzejewska 2014, s. 19). W tym kontekście mieści się szczególnie przypadek renty monopolowej; do tak rozumianej przewagi odnosi się w UE termin „pozycja dominująca”. Podmiot zajmujący pozycję dominującą na właściwym rynku wpływa *bezwiednie* na warunki konkurencji na tym rynku z racji samej swojej siły ekonomicznej.

12 Dominika Milczarek-Andrzejewska (2014) twierdzi jednak, że stawianie znaku równości między siłą ekonomiczną i wpływem byłoby zbyt proste. Rzeczywiście, z jej opracowania można wyciągnąć wniosek, że rolnicy w Polsce, czyli grupa społeczna o małej wadze w gospodarce i nikłej organizacji interesów, cieszy się spektakularnymi przywilejami i imponującym umocowaniem instytucjonalno-finansowym.

Susan Strange, autorka inspirującej książki, politolożka, wskazuje na pojemniejsze pojęcie władzy, której istotą jest działanie w imię uświadomionych własnych preferencji (władza intencjonalna). Władza to nie tyle posiadanie zasobów, ile świadome wywieranie wpływu na wyniki (*power over outcomes*) (Strange 1996, s. 53). Pojęcie traci neutralność, chodzi bowiem o intencjonalne działanie z uwagi na własne korzyści kosztem pozostałych stron. Przy czym Strange woli mówić raczej o preferencjach niż interesach, mając na względzie trudności ze zdefiniowaniem, co to jest interes firmy, narodu itd. Zatem „[w]ładza jest po prostu zdolnością osoby lub grupy osób do wpływania na wyniki tak, aby dawały one pierwszeństwo preferencjom własnym nad preferencjami innych” (Strange 1996, s. 17). Taka władza „uświadomiona” oznacza mobilizację, aby wpłynąć na zmianę decyzji drugiej strony i, co więcej, ma konsekwencje w postaci zmiany dobrobytu innego aktora. Szczególnym jej przypadkiem, jak się wydaje, jest nadużycie przez podmiot ekonomiczny pozycji dominującej w rozumieniu prawa Unii Europejskiej.

Zasięg tak rozumianej władzy jest daleko szerszy, niż sięga standardowa perspektywa ekonomii. Korzyści ekonomiczne w tym przypadku przynosi nie tylko aktywność na rynku ekonomistów, lecz aktywność na „rynku politycznym”. Przykładem intencjonalnego sprawowania władzy może być lobbing i zawiązywanie dystrybucyjnych koalicji w ścisłych strukturach demokratycznego państwa (np. w parlamencie). Przejawem wpływu na wyniki może być korzystanie z renty, jaką daje nie tyle monopol ekonomiczny, ile monopol legalny (w sensie uprzywilejowania prawnego). Z perspektywy nowej ekonomii politycznej korzyści ekonomiczne uzyskiwane są dzięki wpływowi na sferę polityczną; są to ekonomiczne skutki decyzji politycznych (Persson, Tabellini 1990; Olson 1997; Buchanan, Tullock 1997). Liczy się przy tym siła przetargowa nie tyle przedsiębiorstw, ile grup interesu. Źródłem tej siły jest zdolność organizowania się i posiadane zasoby, ale także siła perswazji i zdolność do mobilizacji oraz demonstracji niezadowolenia. Na rynku politycznym liczy się zasób pieniędzy i czasu, jak również zaplecze organizacyjne; o przewadze często decyduje posiadanie informacji (o wartościach, o pewnych zmiennych ekonomicznych, o mechanizmach funkcjonowania gospodarki) i dostęp do pozycji innych podmiotów (Alt, Chrystal 1983). Kiedy przedsiębiorstwa utrzymują swoje reprezentacje przy organach państwa i mobilizują lobbystów, wtedy w oczywisty sposób aktywnie dążą do wywierania wpływu na stosunki społeczne. Uwzględnienie zachowań przedsiębiorczych tego typu jest raczej obce standardowej ekonomii.

W sumie siła ekonomiczna w połączeniu z siłą przetargową na rynku politycznym daje władzę rozumianą jako możliwość wpływu na stosunki

społeczne i czerpanie z tego korzyści kosztem innych. Siła ekonomiczna aktorów gospodarczych jest realnym źródłem władzy, która *nie* jest jedynie „zdolnością do dokonywania zmian lub uzyskiwania wyników” w ramach systemu gospodarczego. Kontrola nad zasobami stwarza pozycję do intencjonalnego sprawowania władzy i to nie tylko w stosunkach o charakterze gospodarczym, lecz także w relacjach z podmiotami nieekonomicznymi w szeroko pojętych instytucjonalnych ramach państwa. Do tej ostatniej grupy zagadnień powrócę w rozdziale czwartym, którego tematem jest państwo demokratyczne i jego symbioza ze społecznym korporatyzmem.

Aby podkreślić, że nie chodzi tu o teoretyczną hipotezę, posłużę się historycznym przykładem, zaczerpniętym z książki Wiktora Osiatyńskiego (Osiatyński 1983, s. 325–333). Już w latach 80. XIX wieku działalność zarobkowa w niektórych gałęziach gospodarki Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej uległa konsolidacji w wielkich ogólnokrajowych koncernach. W rezultacie na początku XX wieku w ponad trzystu trustach skupiony był majątek bliski połowie produktu narodowego i produkcja niemal połowy wszystkich dóbr w kraju. Innymi słowy, zgrupowania firm dysponowały miażdżącą siłą strukturalną i nie zawahały się przekształcić jej we władzę wpływu, jak wynika z następującego opisu:

Rolnicy i drobni kapitaliści tracili swoją przewagę ekonomiczną w stosunku do korporacji, ale pozostawali w większości liczebnej. Byli więc oni w stanie korzystać z demokratycznych instytucji politycznych i wpływać w ten sposób na decyzje polityczne. Wysuwali programy zmierzające do zwiększenia uprawnień organów państwowych na wszystkich szczeblach, a zwłaszcza rządu federalnego, licząc na to, że rząd w ich interesie przeciwstawi się korporacjom (Osiatyński 1983, s. 325).

I dalej:

Celem uzyskującego coraz większą przewagę ekonomiczną wielkiego kapitału stało się więc na przełomie wieków nadanie nowej, korzystnej dla siebie treści tradycyjnym demokratycznym formom, czyli – prościej – objęcie kontroli nad systemem politycznym, zachowanym w takim kształcie, w jakim chciało go widzieć społeczeństwo (Osiatyński 1983, s. 327).

Po czym następuje opis różnorodnych metod zmierzających do zdobycia kontroli nad aparatem państwowym.

Specyficzny amerykański przypadek potwierdza ogólną przesłankę, że przedsiębiorstwa mają zdolność wywierania wpływu, przy czym należy

rozdzielać dwa aspekty. Pierwszy to skłonność do łączenia zasobów i rozszerzania kontroli nad środkami pozyskiwania kapitału za pomocą różnych konfiguracji wielopodmiotowej organizacji firm. Ugrupowania firm stowarzyszonych na bazie własności, jak na przykład oligarchiczna rodzinna własność wielkich konglomeratów, lub na podstawie prywatnych porozumień, jak na przykład kartele, powstają w uświadomionym materialnym interesie i dysponują siłą ekonomiczną, która wynika z ich majątku i struktury powiązań, nawet jeżeli nie aspirują do zdobycia władzy nad innymi. Po drugie, choć silne ekonomicznie organizacje gospodarcze mogą wywierać wpływ bezwiedny, mogą to także robić świadomie. Władza strukturalna idzie wówczas w parze z użyciem siły w określonej intencji. Oprócz zgrupowań z motywów ekonomicznych, firmy tworzyły i tworzą także organizacje w intencji wywierania wpływu, a więc o charakterze politycznym, służące reprezentacji interesów branżowych, sektorowych (np. małych i średnich przedsiębiorstw) itp. Grupowanie się firm służy wówczas ochronie przywilejów lub uzyskaniu korzyści poza gospodarką, w strukturach państwa. Siła strukturalna, która wynika obiektywnie z dysponowania zasobami i środkami kontroli, łączy się z intencjonalnie wywieranym naciskiem.

W związku z tym, co zostało powiedziane na temat władzy strukturalnej i intencjonalnej „kolektywnych przedsiębiorców”, należałoby odróżnić władzę, jaką dają powiązania w wyniku inwestycji kapitałowych (domena ekonomii) od wpływu, jaki daje zrzeszanie się niewymagające zaangażowania kapitałowego (domena zarządzania, socjologii). Ten pierwszy rodzaj działalności może prowadzić do koncentracji aktywów, zwiększania udziału w rynku i kontroli nad nim, wreszcie – do wyeliminowania konkurencji i do monopolu. Jest to „oswojony” przez standardową ekonomię typ dominacji, choć unika się w niej tego określenia, podobnie jak nie używa się słowa „władza”, zastępując je terminem „siła ekonomiczna” itp. Walnie przyczyniła się do tego „oswojenia” teoria konkurencji niedoskonałej, rozwinięta przez Joan Robinson (*The Economics of Imperfect Competition*) z 1933 roku i teoria konkurencji monopolistycznej Edwarda Chamberlina (*The Theory of Monopolistic Competition*) z tego samego roku. Z kolei związki przedsiębiorstw, które nie mają charakteru kapitałowego, takie na przykład, jak zrzeszenia pracodawców, służą na ogół wzmocnieniu siły politycznej, którą Daron Acemoglu i James A. Robinson w książce *Economic Origins of Dictatorship and Democracy* definiują wprost jako zdolność jednej grupy do uzyskiwania preferowanej polityki mimo oporu innych grup (Milczarek-Andrzejewska 2014, s. 39). Ten typ dominacji, opisywany zwłaszcza przez ekonomię polityczną, ujawnia się na „rynku politycznym” (James Buchanan) *vel* w strukturach państwa

i polega na skutecznym wpływaniu na wyniki w postaci bądź protekcji własnych interesów, bądź piętrzenia barier dla konkurentów, czyli na „konkurencji w przeszkadzaniu” (Walter Eucken).

Rozważania na temat władzy wyłoniły kolejny ważny aspekt dominacji w gospodarce. Kluczem do niej jest zdolność wpływania na wyniki (a nie tylko zdolność ich uzyskiwania), czyli władza intencjonalna. Starłam się pokazać, że tak rozumianą władzę sprawują w kapitalizmie „zbiorowe podmioty” czy „kolektywni przedsiębiorcy” i że nie ogranicza się ona bynajmniej do stosunków gospodarczych. W historii kapitalizmu widać znaczenie, jakie w uzyskiwaniu pozycji dominującej mają stosunki z państwem. Kapitalizm rozwija się dzięki trudnej symbiozie prywatnych inwestorów z władzą publiczną¹³. Dialektyka tego stosunku jest następująca. Z jednej strony, ekspansja byłaby niemożliwa, gdyby nie rola państwa w konsolidowaniu rynków krajowych i przebijaniu kanałów internacjonalizacji. Z drugiej – władza polityczna stara się utrzymać w ryzach koncentrację kapitału, a często także ekspansję „obcego” kapitału. Zgrupowania firm, stanowiące „główny nurt” kapitalizmu, zabiegają o wolność od tego rodzaju ograniczeń gwoili własnych lub grupowych interesów bądź wspierają bariery ograniczające aktywność konkurencji.

Przejawem dominacji zgrupowań firm może też być uprzywilejowanie w dostępie do władzy politycznej. Siła polityczna „kolektywnych przedsiębiorców” sprawia, że za pomocą koalicji interesów uzyskują oni wpływ na kształtowanie niektórych instytucji, służących odpowiadającej ich interesom strukturze branżowej i organizacyjnej gospodarki. Zjawisko to ekonomia publicznego wyboru opisuje pod nazwą aktywnego poszukiwania renty politycznej (*rent seeking*), a ja poświęcę mu miejsce nieco dalej, w podrozdziale 2.1.3.2. Autorzy, na których szczególnie często powołuję się w tej książce, podkreślają, że zgrupowania przedsiębiorstw czy „podmioty zbiorowe” dominują też w innym aspekcie. Mianowicie, właściwa domena ich aktywności, czyli sfera transakcji i dążenie do pomnażania kapitału, góruje nad innymi przejawami aktywności społecznej, staje się wyznacznikiem wolności, sprawiedliwości itp. Kiedy niektóre instytucje sprzyjają tej dominacji, to zawodzą i nikną instytucje zapewniające spójność społeczną. Powszechnie uważa się, że władza państwowa wobec takich zabiegów nigdy nie jest neutralna ani nie jest w równym stopniu dostępna dla wszystkich uczestników „rynku politycznego” (Paster 2015).

13 Jeśli chodzi o współczesny kapitalizm, nie można zapominać o instytucjonalizacji międzyrządowych traktatów pod postacią Międzynarodowego Funduszu Walutowego czy Unii Europejskiej. Instytucje te stanowią kanały transmisji i dostępu, wykorzystywane przez transnarodowe korporacje i reprezentacje biznesu.

Należy zakładać w związku z tym, że również wpływ zgrupowań firm i ich reprezentacji w tej pozaekonomicznej sferze nie jest niezmienny i zależy od zasłóści (*path dependency*) oraz od efektów konfrontacji sił. Nie powstrzymuje to jednak przed stwierdzeniem, że grupy handlowo-przemysłowo-finansowe bywają dominujące w sensie wpływu, jaki wywierają na innych uczestników procesu gospodarowania (w tym na indywidualne przedsiębiorstwa i na pracowników), a także – na państwo.

Władza intencjonalna może być celem i domeną nie tylko firm oraz ich stowarzyszeń z różnych sektorów gospodarki (tj. przemysłu, rolnictwa, handlu, finansów). W sposób oczywisty aspirują do niej partie polityczne, a niekiedy armia. Ponadto w sektorze publicznym rozwijają się grupy nacisku szczególnie zainteresowane dostępem do finansów publicznych; są to zawodowe organizacje lekarzy, nauczycieli, ekspertów (Hill 2009). Do innych wpływowych grup należą „narodowe” Kościoły i masowe media. W sektorze prywatnym są aktywne reprezentacje interesów pracowników i pracodawców. W pewnym okresie w takich krajach, jak Niemcy czy Szwecja, istotną pozycję zdobyły pracownicze związki zawodowe, stwarzając przeciwwagę dla zrzeszeń pracodawców (Czech 2019, Manow 2001). Niemniej objęcie ich definicją grup dominujących byłoby przesadne, bowiem była to rola przejściowa i raczej epizodyczny wyjątek w historii kapitalizmu, której osią pozostają stosunki między nowożytnym państwem i zgrupowaniami firm.

2.1.2.3. Zgrupowania firm i kapitalizm

Walter Eucken, klasyk niemieckiego ordoliberalizmu, od którego zapożyczyłam termin „grupy dominujące”, tak lapidarnie opisał problem władzy w gospodarce:

Osobliwie ambiwalentną cechą transformacji państwa w XX wieku jest poszerzanie zakresu jego władzy przez rozmaite ingerencje w powszedni ustrój gospodarczy, podczas gdy samo państwo coraz mocniej trzymają w garści grupy dominujące w sferze gospodarczej. Grupy te determinują nie tylko przejawy woli państwa, ale także przejmują ważne dziedziny jego działalności (Eucken 2005, s. 230).

W erze masowej produkcji problem ten nabrał szczególnego znaczenia:

Oparta na podziale pracy gospodarka uprzemysłowiona oferuje możliwości dominacji i sprawowania władzy, jakich przedtem w historii nie było. Albo jest to indywidualna grupa, która opanowuje ten aparat i koncentruje

w swoim ręku całą władzę, albo mamy do czynienia z licznymi prywatnymi bądź państwowymi grupami dominującymi, które działają ze sobą lub przeciw sobie (Eucken 2005, s. 283).

W jego *opus magnum* kapitalizm przemysłowy został przedstawiony jako ten etap rozwoju, w którym wolność zawierania kontraktów została opacznie wykorzystana do tworzenia na bezprecedensową skalę karteli i syndykatów, zarówno na rynku produktów, jak i pracy (Eucken 2005). Państwo nie tylko okazało się niezdolne do zagwarantowania konkurencji, lecz co gorsza pod presją „grup dominujących” tworzyło dalsze przywileje. Jego aktywność przejawiała nie tyle w kształtowaniu konstytucyjnych form ładu gospodarczego, ile w bieżącym kierowaniu przebiegiem procesu gospodarowania, np. poprzez bariery ochronne w handlu międzynarodowym na przełomie XIX i XX wieku¹⁴.

We współczesnej gospodarce zorganizowane ugrupowania przedsiębiorstw, zorientowane na akumulację kapitału o wysokiej koncentracji i dążące do ekspansji, zajmują szczególną pozycję z uwagi na siłę rynkową, a ponadto angażują się w rutynową lub doraźną aktywność pozaekonomiczną, ukierunkowaną na uzyskanie wpływu na stosunki społeczne. Aby uwiarygodnić prezentowane stanowisko, przytoczę opinię profesora Uniwersytetu Chicago – powszechnie uważanego dzięki sukcesom szkoły Chicago w latach 70. i 80. XX wieku – za kolebkę ekonomicznego konserwatyzmu. Zdaniem Luigiego Zingalesa „stare Chicago”, to znaczy Milton Friedman, George Stigler i ich współpracownicy, było świetne w wykrywaniu słabości państwa oraz krytykowaniu jego zdolności do regulowania gospodarki. Natomiast chicagowscy ekonomiści współcześni uważają, że „rządy i nadmierna potęga władzy publicznej nie są dziś największym problemem [...]. Największym problemem są nowi monopolisci. Nowe prywatne korporacje, które przechwyciły największą część wzrostu gospodarczego minionych trzech dekad”, a także przejęły proces polityczny i do pewnego stopnia również współczesny kapitalizm. Przedmiotem troski jest teraz nadmierna koncentracja ekonomicznej potęgi platform cyfrowych, a *de facto* władza ich właścicieli, czyli wielopodmiotowych organizacji gospodarczych, takich jak Alphabet (właściciel Google’a), Amazon, Facebook (obecnie Meta) i Apple. Zdaniem Zingalesa, autora książki *O ratowaniu kapitalizmu przed kapitalistami*, na współczesnym

14 Na gruncie amerykańskim pierwszym poważniejszym pisarzem, który zwrócił uwagę na zanik wolnej konkurencji w następstwie powstania wielopodmiotowych organizacji ekonomicznych i domagał się regulacji prawnej jako rozwiązania był Henry Lloyd (Osiatyński 1983, s. 344).

etapie kapitalizmu ponownie problemem stała się słabo widoczna siła ekonomiczna, która jest wynikiem koncentracji udziałów w rynku oraz stanowi narzędzie dominacji: „Firmy ze sobą konkurują, a w konkurencji zazwyczaj po pewnym czasie wyłania się zwycięzca. Zwycięzca zabezpiecza swoje przyszłe interesy, połykając albo neutralizując konkurentów i wpływając na proces polityczny, by tworzyć pod siebie regulacje prawne oraz klimat opinii”. Normą jest to, że „monopolista lubi być niewidoczny. Lubi robić wrażenie, że jest tylko pośrednikiem. Dopóki jest tak postrzegany, dopóty może dominować”. Koncentracja odbywa się dzięki ciągłym fuzjom i przejęciom konkurentów. Korporacje zarabiają też dzięki odpowiedniej polityce cenowej i wysokim barierom wejścia na rynek dla ich konkurentów. Pozycja dominująca największych spółek przejawia się w wygodnym funkcjonowaniu bez potrzeby inwestowania ani pozyskiwania nowego kapitału, co stało się możliwe „dzięki sprawnemu oswojeniu ze sobą regulatorów, opinii publicznej i zawodowych ekonomistów” (*I wyszła wielka GAFA* 2018).

Dominacja kilku wspomnianych platform cyfrowych wydaje się rysem wyróżniającym współczesnej konfiguracji kapitalizmu (Hausner 2021). Warto dodać za Ladislauem Dowborem następującą obserwację. Mianowicie, koncentracja ekonomicznej potęgi platform cyfrowych, czy ogólnie – siła rynkowa tzw. spółek technologicznych pochodzi nie tylko z postępu technicznego. W gruncie rzeczy opiera się ona na opanowaniu nowoczesnych technologii w sensie czysto biznesowym przez grupy finansowe: „Inżynierowie dokonują ważnych technologicznych przełomów, ale wykorzystanie i komercjalizacja tej technologii należy do działów finansów, marketingu i prawa, które zdominowały biznes, przynosząc korzyści akcjonariuszom oraz posiadającym kontrolę grupom finansowym” (Dowbor 2019, s. 16).

Oprócz spółek technologicznych kolejnym przykładem współczesnego oligopolu jest inna newralgiczna dziedzina gospodarki, czyli obrót masowymi towarami na światowych giełdach. Kontrolę nad nim sprawują tzw. domy handlowe (*trading houses*), które mimo tej nazwy prowadzą transakcje o charakterze czysto finansowym; żywność, surowce mineralne czy energia traktowane są bowiem w tym biznesie jak kolejne aktywa, a giełdy towarowe uznawane są za rodzaj rynków finansowych. Przychody piętki największych pośredników na światowych giełdach towarowych¹⁵,

15 Czołowi pośrednicy na światowych giełdach towarowych to (w porządku schodzącym, jeśli za kryterium przyjąć wartość obrotów w 2010 roku): Vitol, Glencore, Cargill, ADM, Gunvor, Trafigura, Mercuria, Noble Group, Louis Dreyfus, Bunge, Wilmar International, Arcadia.

według agencji Reutera, w 2018 roku były porównywalne z przychodami pięciu czołowych korporacji finansowych i wyniosły więcej niż łączna sprzedaż liderów w sektorze technologicznym (*tech and telecoms*) (Dowbor 2019, s. 66).

Opis współczesnego kapitalizmu nie jest jednak celem tej pracy, dlatego na końcu podrozdziału poświęconego zagadnieniu dominacji stawiam jedynie akcenty, i to głównie dlatego, że wydają się właściwą ilustracją wcześniejszych systematyzujących rozważań. Dominacja jest wyrazistym zjawiskiem i pierwszorzędnym problemem współczesnej gospodarki, efektem tyleż siły ekonomicznej, co skutecznego intencjonalnego wpływania na państwo i na opinię publiczną. Przykłady Wielkiej Czwórki GAFA, która zdominowała sektor technologii informatycznych, i Wielkiej Piątki, sprawującej władzę na światowych giełdach towarów masowych potwierdzają, że grupy dominujące uosabiają logikę kapitalizmu, która jest odmienna od logiki gospodarki rynkowej. Ponownie posłużę się komentarzem Dowbora, tym razem w kontekście Wielkiej Piątki:

Praktycznie niewielu ma znaczenie systemowe poza pięcioma głównymi pośrednikami (*operators*). To oznacza, że owe korporacje mogą ustalać ceny i manipulować podażą w sposób zorganizowany, nazywając to „rynkiem” w prasie, ale nie jest to rynek w ekonomicznym sensie: wolnej gry podaży i popytu (Dowbor 2019, s. 66–67).

Informacje i obserwacje tego rodzaju skłaniają autora książki *The Age of Unproductive Capital* do tezy, iż system generuje głęboką przepaść między tymi, których działalność jest produktywna i pożyteczna społecznie, i tymi, którzy zbierają gros zapłaty (Dowbor 2019, s. 16)¹⁶.

Stosownie do wcześniejszych rozważań gospodarka rynkowa w sensie Braudela to aktywność ludzi, która służy zaspokajaniu potrzeb bytowych za pośrednictwem rynku i przy pomocy pieniądza, niemniej jej podstawą jest produkcja materialna. Kapitalizm zgodnie z tym kierunkiem myślenia to działalność, której celem jest przede wszystkim pomnażanie kapitału, choćby z pominięciem produkcji dóbr. Thorstein Veblen w *Teorii klasy próżniaczej* ten pierwszy obszar aktywności określał mianem „dobrej roboty”, a ten drugi nazywał „robieniem zysków”. Za tym rozróżnieniem, jak się wydaje, podążała Greta Krippner, kiedy badając amerykańskie niefinansowe korporacje, zaproponowała rozróżnienie pomiędzy sferą „activity” i sferą „accumulation” (Krippner 2005, s. 175). Działalność (*activity*)

16 Dosłownie: „It is a system that generated a profound gap between who contributes productively to society and who is paid”.

służy produkcji dóbr i usług, generuje zatrudnienie i jest skoncentrowana na wykonaniu zadań. Natomiast gromadzenie (*accumulation*) jest skoncentrowane na źródłach zysków i pomnażaniu kapitału. Wnioski z badań obu obszarów działalności pozwalają zaobserwować charakterystyczne trendy (Krippner 2012, s. 58–62). Zadania są wyprowadzane poza organizacyjne granice korporacji i zlecane innym firmom (*outsourcing*). Natomiast mnoży się dość sztucznie kolejne źródła zysków poprzez wydzielanie ze struktury wielodziałowych korporacji (*multidivisionals*) poszczególnych działów i zamienianie ich w odrębne spółki zależne, od których spółka-matka otrzymuje dochody w formie dywidend (np. w zamian za użyczenie logo). Przykłady te, moim zdaniem, dobrze ilustrują, jakiego rodzaju działalność skupia energię w korporacji, nawet jeżeli jej podstawowy lub pierwotny profil branżowy sytuuje ją w sektorze niefinansowym.

Organizacje prowadzące kolektywną przedsiębiorczość można postrzegać jako grupy dominujące w tym sensie, że prezentują cechy kapitalizmu lub stanowią „uosobienie” owej nadbudowy nad gospodarką rynkową. To właśnie wielopodmiotowe organizacje gospodarcze prezentują cechy określonej kapitalistycznej konfiguracji. Poszukując nowych możliwości akumulacji, nadają kapitalizmowi profil ze względu na „modę” na sektor wytwarzania nadwyżki: handlowy, przemysłowy, pieniężny bądź polegający na zastosowaniach cyfrowej technologii. Zarazem są wehikułem ekspansji kapitału. Dążąc do zysków, przejawiają skłonność do koncentracji zarówno aktywów, jak i branżowych uprawnień oraz praw majątkowych. Mimo funkcjonowania licznych związków i stowarzyszeń o różnym charakterze, to aktywność firm wiodących w grupach handlowo-przemysłowo-finansowych nadaje kapitalizmowi jego dynamikę i profil wytwarzania dochodu w różnych okresach i w różnych konfiguracjach.

Twierdzić tak można, opierając się na określonych przesłankach odnoszących się do logiki kapitalizmu oraz na znajomości jego historii. Wprawdzie do pokazania nadzwyczajnego ekonomicznego potencjału zgrupowań przedsiębiorstw można by dążyć, badając strumienie i zasoby. Skala zasobów w dyspozycji oraz udział w rynku niewątpliwie są istotne, jednak taki obraz tworzy się na podstawie spreparowanych danych bilansowych firm oraz rachunków dochodu narodowego zestawianych zgodnie z określoną konwencją. Tymczasem bywa, że o wynikach gospodarczych decyduje zdolność do organizowania się, podążanie za dominującym trendem, i tym podobne umiejętności, których nie sposób zmierzyć.

2.1.3. Teoria i zachowania zbiorowe¹⁷

Od swoich narodzin ekonomia rozwijała się dzięki indywidualistycznej perspektywie, raczej ignorując działania zbiorowe, mimo iż stanowią one realny przejaw funkcjonowania społeczeństwa i gospodarki. Ten aspekt działalności ludzi wyraża się w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, związków zawodowych, partii, stowarzyszeń, organów administracji państwowej i innych. Mimo kultywowanego w ramach ekonomii liberalnej poglądu, że klucz do zrozumienia gospodarki stanowią indywidualne zdecentralizowane decyzje, ludzi cechuje skłonność do grupowego działania i tworzenia organizacji w oczekiwaniu korzyści łatwiej osiągalnych niż te, które daje zwycięstwo w indywidualnym konkurowaniu (Klimczak 2006, s. 78–92). Zarówno działania, jak i decyzje regulują instytucje; ten pogląd, jak wspomniałam w zakończeniu pierwszego rozdziału, jest podzielany przez ekonomistów powszechnie, bez względu na to, czy prowadzą analizy w ramach „ekonomii rynku”, „ekonomii organizacji” czy „ekonomii politycznej”. Funkcjonowanie instytucji zaś oznacza, że w pewnych zasadniczych sprawach ludzie myślą podobnie. Można twierdzić, że normy, konwencje, zwyczaje, ale także prawa utrzymują się dzięki myśleniu zbiorowemu. Wszystkie te aspekty wydają się mieć znaczenie dla zrozumienia gospodarki, a każdy z nich z osobna uświadamia, iż grupa ma znaczenie. Dla zbiorowego działania, kolektywnego podejmowania decyzji i wspólnego myślenia przyjmuję łączne określenie „zachowania zbiorowe”.

Treść niniejszego podrozdziału będzie organizować zagadnienie, czy i jak na fenomen zbiorowych zachowań odpowiada teoria ekonomii. Założycielska idea „ekonomii rynku” – konkurencja – została poddana ciężkim próbom w obliczu tendencji do wzrostu organizacji i do monopolizacji rynku, która uległa wyraźnemu wzmocnieniu dzięki „wynalazkowi” spółki kapitałowej. Istota dylematu została trafnie ujęta w słowach Waltera Euckena o „konkurencji osiągnąć” i „konkurencji w przeszkadzaniu”. Konkurencja, w której wygrywali najefektywniej gospodarujący, okazywała się niedościgłym ideałem, a w najlepszym razie – reliktem wobec barier strukturalnych i prawnych, które umożliwiały zagarnianie rynku. Wyzwanie zostało podjęte przez ekonomistów, o czym świadczy rozwój myśli europejskiej i amerykańskiej, a w szczególności dorobek niemieckiej ekonomicznej szkoły historycznej i amerykańskiego instytucjonalizmu ekonomicznego oraz ich kontynuatorów. Z problemem tym mierzą się też nowe nurty ekonomii instytucjonalnej i politycznej, mimo

¹⁷ W tym podrozdziale wykorzystałam niektóre fragmenty własnego artykułu (Ząbkowicz 2017).

iz zaadaptowały one metodologiczny indywidualizm tradycyjnej ekonomii. Prześlę, jak wspomniane teorie ekonomiczne odnosiły się do działań i decyzji zbiorowych. W szczególności będzie mnie interesować, jak założenie indywidualistycznej motywacji i aksjomat racjonalności, typowe dla ekonomicznych teorii rynku, bronią się w obliczu zachowań zbiorowych.

2.1.3.1. Dwie koncepcje analityczne: indywidualizm i holizm

Problem, jak badać działania zbiorowe, stanowi wyzwanie nie tylko dla ekonomii, lecz w ogólności dla nauk społecznych. Dwa zasadnicze sposoby wyjaśniania, indywidualistyczny i holistyczny, różnią się zarówno pod względem metody, jak i filozofii społecznej.

Metodologiczny indywidualizm oferuje perspektywę jednostki skupionej na osiągnięciu własnej korzyści i opiera się na świadomym uproszczeniu, redukując motywów ludzkie do osobistego interesu. Generalizując owe motywów, bada masowe zachowania. Aprobujący to stanowisko Edward Taylor, autor *Historii rozwoju ekonomiki*, uważał, że pozwala ono ekonomii wydostać się spod wpływu „socjologizmu historycznego”, w którym długo tkwiła, a uproszczenie – w gruncie rzeczy poniechanie – kwestii motywów pozwala jednocześnie na oderwanie się od psychologizmu (Taylor 1957). Wielką zaletą poznawczego indywidualizmu jest przeniesienie punktu ciężkości z badań jakościowych na ilościowe, oparte na statystyce, co nadaje badaniom ekonomicznym obiektywny charakter. Instytucje, ponieważ ujednolicają zachowania ludzi, dają pole do generalizowania (Federowicz 2004, s. 95–96).

W konkurencyjnym ujęciu przywiązuje się wagę do zbiorowości i społecznych zobowiązań ludzi. Opiera się ono na założeniu integralności zjawisk społecznych. W związku z tym stara się objąć jak najwięcej istotnych czynników i dlatego mówi się, że jest holistyczne. Zdaniem Gunnara Myrdala, dobitnie wyrażonym w artykule *The meaning and validity of institutional economics (Economics in the Future 1976)*, indywidualistyczna ekonomia udaje, że istnieje racjonalność rynkowa i optymalność, podczas gdy w rzeczywistości rynki stają się coraz mniej doskonałe, a w niektórych dziedzinach całkiem znikają. Indywidualistyczny paradygmat prowadzi do posługiwania się „modelami zamkniętymi”, o zbyt małej liczbie zmiennych i do zakładania z góry ostrego ograniczenia pola widzenia. W rezultacie traci się z oczu cały system społeczny.

Autorzy preferujący to drugie podejście starają się raczej dotrzeć do istoty problemu niż polegać na metodycznym i użytecznym uproszczeniu. Zgodnie z dewizą Myrdala, sformułowaną m.in. w przywoływanym

artykule, trzeba się zajmować całym systemem społecznym, uwzględniając obok czynników ekonomicznych to wszystko, co ma znaczenie dla zjawisk zachodzących w dziedzinie gospodarki. Podejście holistyczne Myrdal nazywa podstawową zasadą ekonomii instytucjonalnej.

Antynomia „atomistyczne/indywidualne *versus* holistyczne/zbiorowe” (*atomism/individualism versus holism/collectivism*) to konkretny przejaw jednego z najważniejszych sporów metodyczno-poznawczych w naukach społecznych i zarazem w instytucjonalizmie¹⁸. Gwoli większej jasności warto posłużyć się pracą Josepha Agassiego, który wyodrębnił szereg przesłanek odróżniających holizm od metodologicznego indywidualizmu (Chmielewski 2011, s. 413). Zestaw poglądów, które składają się na holizm można przedstawić następująco: (i) istnieje całość zwana społeczeństwem, która stanowi więcej niż zwykłą sumę swoich części; (ii) społeczeństwo wpływa na zachowania jednostek i ogranicza je. Kontrastują one z przesłankami indywidualistycznego sposobu analizy, które z kolei można streścić tak: (i) jedynie pojedynczy ludzie mają cele i interesy (implikacja: nie można przypisać celów, a zatem i racjonalności, społecznym całościom); (ii) w pewnych okolicznościach zachowanie jednostki odpowiada celom (jest racjonalne). Zgodnie z tą filozofią działanie racjonalnych jednostek jest sprawcze w tym sensie, że wpływa na strukturę społeczną. Innymi słowy, społeczne fakty i procesy mogą być wyprowadzone z indywidualnych preferencji, podczas gdy holizm wyjaśnia je za pomocą ponadindywidualnych, nieredukowalnych całości (Szacki 1999, s. 15), takich jak społeczeństwo czy grupy społeczne. Warto podkreślić w ślad za Jerzym Szackim, że indywidualizm czy holizm odnoszą się nie tyle do społecznej rzeczywistości, ile raczej do najlepszego sposobu jej zrozumienia. Są to dwie konkurencyjne strategie analityczne.

Teoria bogacenia się rozwinięta przez Adama Smitha czerpała z dorobku XVIII-wiecznej psychologii społecznej, skoncentrowanej na intelekcie i rozumie, bólu i przyjemności. Na tym gruncie budowała wyjaśnienie aktywności gospodarczej jako decyzji jednostek kierujących się własnym interesem i wyposażonych w swobodę wyboru – czyli, mówiąc współczesnym językiem ekonomii, skłonnych i zdolnych do racjonalnego wyboru. Według Jerzego Szackiego Smithiańska tradycja w ekonomii wykorzystuje przesłankę, że „wszystkie twierdzenia na temat faktów społecznych mogą być zredukowane do stwierdzeń na temat postaw i działania jednostek” (Szacki 1999, s. 15). Prowadzenie badań w konwencji jednostki motywowanej własnym interesem przyjęło się w naukach społecznych.

18 Ów podział przebiega nie tylko przez socjologię i ekonomię, lecz także przez nauki polityczne i prawne (zob. Keman 1997, Peters 2005).

Ten paradygmat został nazwany z górami sto lat „po Smithie” przez Josepha Schumpetera „metodologicznym indywidualizmem” (Chmielewski 2011, s. 385). Tak zwany marginalizm i szkoła neoklasyczna przejęły indywidualistyczne podejście Smitha, rozwijając je i tworząc fundament, na którym ugruntował się główny nurt współczesnych teorii ekonomicznych. Renesans klasycznej ekonomii zapewnili marginaliści, tworząc matematyczne narzędzia i niektóre koncepcje użyteczne w formalnej analizie, które zostały przejęte przez neoklasycznych ekonomistów. Zapoczątkował go w 1883 roku spór o metodę, „Methodenstreit”, między marginalistą Carlem Mengerem i Gustawem Schmollerem, przedstawicielem dominującej wówczas szkoły historycznej (Federowicz 2004, s. 96–97). Zainicjowana przez Mengera szkoła psychologiczna postulowała, według Edwarda Taylora, „zasady indywidualizmu poznawczego, generalizacji, izolacji, abstrakcji i dedukcji”. W konsekwencji tych postulatów w ciągu trzech następnych dekad wykształciło się abstrakcyjne, analitycznie spójne rozumienie rynku.

Metoda abstrakcyjna, wypracowana przez marginalistów, stała się fundamentem neoklasycznej teorii równowagi. W ekonomii neoklasycznej w tradycyjnej postaci przyjmuje się, że podstawą koordynacji działalności gospodarczej jest doskonała racjonalność podmiotów ekonomicznych. W warunkach konkurencji o rzadkie zasoby jednostki w swoich wyborach kierują się własnym celem, jakim jest maksymalny zysk lub maksymalna satysfakcja z nabycia towaru (przy tym użyteczność zależy od subiektywnej oceny, a teoria nie określa, jak ją mierzyć). Doskonała racjonalność cechuje zachowania „ekonomiczne” jednostek i tylko takie poddawane są badaniu. Na tym założeniu buduje się modele, adaptując do tego techniki matematyczne.

Do wspomnianej neoklasycznej tradycji i aparatu badawczego nawiązuje szereg ekonomicznych teorii. Z bardziej współczesnych wymienić należy ekonomikę dobrobytu i normatywne teorie polityki gospodarczej, szkołę racjonalnych oczekiwań oraz teorie realnego cyklu koniunkturalnego. Należą do nich także, wbrew nazwie, teorie zbiorowego wyboru (*social choice*) Arrowsa i Downsa, Buchanana i Tullocka (Hausermann 2010). We współczesnej makroekonomii (w przeciwieństwie do makroekonomii keynesowskiej) wyraźna jest tendencja, aby łączyć agregaty i wyniki gospodarcze z indywidualnymi decyzjami (tzw. mikroekonomiczne podstawy makroekonomii, Rodrik 2015). Co więcej, za pośrednictwem teorii racjonalnego wyboru indywidualistyczne ujęcie przyjęło się na gruncie innych nauk społecznych, bowiem koncepcja racjonalnej jednostki okazała się bardzo przydatna do formalistycznego modelowania, a modelowanie okazało się atrakcyjne dla naukowców.

Powszechnie podkreśla się, nie tylko w intencji krytyki, że klasycy ekonomii zredukowali skomplikowaną sieć gospodarczych działań i interakcji do wyboru jednostki, poszukując uniwersalnego sposobu ujęcia struktury gospodarki i praw ekonomicznych. Paradoksalnie, redukcjonizm miał pomóc zbudować teorię uniwersalną. Zdaniem Waltera Euckena klasyczni ekonomiści poszukiwali w różnych systemach gospodarczych tego jednego „naturalnego” porządku i odnaleźli go w modelu opartym na konkurencji. Tym samym oparli się wyłącznie na idealistycznym pojęciu konkurencyjnych rynków, pozostawiając na marginesie analizę monopolistycznej struktury rynku, nie mówiąc o stowarzyszeniach w rodzaju związków zawodowych, karteli, syndykatów itp. Taka perspektywa badawcza kontrastowała w sposób oczywisty z historycznymi faktami, bowiem już w czasach Adama Smitha, to jest w końcu XVIII wieku i na początku XIX wieku, w Europie funkcjonowała masa zamkniętych gildii i monopoli chronionych prawem (Eucken 1951, s. 42–50).

Ekonomiczne teorie, które rozwinęły się na przełomie XIX i XX stulecia w opozycji do indywidualistyczno-racjonalistycznego paradygmatu, opierały się na przesłance, że społeczeństwo to całość, która jest czymś więcej niż sumą jednostek. Holistyczny sposób objaśniania podzielały niemiecka szkoła historyczna oraz czerpiące z niej nurty: ordoliberalizm i amerykański ekonomiczny instytucjonalizm. Wspomniane szkoły heterodoksyjne były silnie ukierunkowane na rozwiązanie problemów praktycznych i bazowały głównie na materiale empirycznym. W swoim czasie rzuciły niebagatelne wyzwanie kontynuatorom dzieła Adama Smitha w dziedzinie ekonomii. Wszystkie przywiązywały znaczenie do grupowego działania, a Commons nadał mu centralne znaczenie, m.in. tłumacząc żywotność kapitalizmu wzajemnym trzymaniem się w szachu grupowych interesów reprezentowanych przez przedstawicieli biznesu i związki zawodowe.

Według szkoły historycznej w ekonomii indywidualistyczna perspektywa analityczna nie mogła być pomocna w wyjaśnianiu społecznych konfliktów i tarć, obserwowanych w uprzemysławiających się Niemczech w XIX wieku. Niemieccy „rewizjoniści” stanęli na stanowisku, że potrzeba holistycznego ujęcia, co oznacza koncentrację raczej na gospodarce narodowej niż na wyrwanych z niej częściach (rynek) bądź na jednostkach wyizolowanych ze swego społecznego środowiska. Według ekonomicznej szkoły historycznej można znaleźć rozwiązania problemów społecznych i gospodarczych, biorąc pod uwagę społeczny kontekst działań ludzkich. Każdy rodzaj gospodarczej aktywności jest bowiem powiązany z różnymi dziedzinami życia społecznego. Tym samym znaczenie mają rytuały, zwyczaje, normy moralne, a także prawa narzucane przez państwo. W tym społecznym środowisku funkcjonują grupy, które nie są zwykłą sumą swoich

członków, ale działają jak zintegrowane całości w swoim własnym, określonym interesie, co dobrze widać na przykładzie przedsiębiorstwa. Dopiero mając taką wizję gospodarki, można rekomendować właściwe reformy ekonomiczne i odpowiednią politykę społeczną (Chmielewski 2011, s. 78–79).

Opisana rewizjonistyczna perspektywa została rozwinięta przez tradycyjną ekonomię instytucjonalną, a także stworzyła podstawy rozwoju socjologii, młodszej siostry ekonomii. W amerykańskim instytucjonalizmie ekonomicznym, na podstawie obserwacji tamtejszego kapitalizmu, podkreślano kolektywny charakter zarządzania i kontroli na przełomie XIX i XX wieku. Koordynację w strukturach korporacji, związków, spółdzielni i rządów postrzegano jako sposób rekompensowania zawodności rynku, w tym – nierówności wynikających z alokacji za pośrednictwem rynku¹⁹. Tymczasem racjonalistyczno-indywidualistyczna perspektywa absolutnie wykluczała stowarzyszenia, korporacje, związki zawodowe i niemal wykluczała rząd. Zdaniem Commonsa wykształcenie tych form było znakiem, że poprzednia indywidualistyczna ekonomia się przeżyła (Commons 1968, s. 137).

Według Commonsa kapitalizm opiera się na zbiorowych działaniach i na wartości wymiennej (Chmielewski 2011, s. 116). „Zbiorowe sposoby kierowania i kontroli” polegają na równoważeniu wad i niesprawiedliwości alokacji za pomocą rynku. W tej formie organizacji życia ekonomicznego kluczową rolę odgrywa prawo: „Prawo lub funkcjonujące reguły społeczne przyjmują na siebie, najlepiej jak potrafią, pobudki do działania przy pomocy użycia siły i tym samym eliminują, najlepiej jak potrafią, inne nieetyczne pobudki. Ale etyczne i nieetyczne elementy pozostają [...]” (Commons 1968, s. 387). Kapitalizm jest zatem regulowany przez rząd (za pomocą podatków, subsydiów itp.), który sam w sobie stanowi strukturę umożliwiającą kolektywne działania. Reguły społeczne, czyli instytucje, mają kierować indywidualne zachowania w społecznie pożytecznych kierunkach. Sposób, w jaki Commons definiuje w swoim dziele *Institutional Economics. Its Place in Political Economy* to kluczowe pojęcie, uwydatnia znaczenie konceptu działań zbiorowych. Instytucje to kolektywne działanie ustanowione w celu kontroli działań jednostek: „Podczas gdy krótką definicją instytucji jest kolektywne działanie kontrolujące działanie indywidualne, to pochodna definicja brzmi: zbiorowe działanie na rzecz ograniczania (*restraint*), oswobodzenia i ekspansji indywidualnego działania” (Chmielewski 2011, s. 151).

¹⁹ Poglądy te zostały przetransferowane do nowej ekonomii instytucjonalnej, rozwinięte i zmodyfikowane przez Olivera E. Williamsona pod terminem *governance structure*.

Pochodzenie działań zbiorowych i genezę instytucji według poglądów Commonsa można streścić tak. Autor *Institutional economics...* uważał, że wbrew ekonomicznym teoriom kooperacja nie wynika bynajmniej z klasycznej czy neoklasycznej naturalnej harmonii interesów; kooperacja jest świadomie podjętym działaniem mającym na celu wniesienie nowej harmonii interesów pomiędzy potencjalnymi partnerami. W transakcjach dominuje konflikt interesów, jednak wzajemna zależność ludzi i zachowanie porządku, zdaniem Commonsa, prowadzi do podejmowania kolektywnych działań, które mają na celu kontrolę (powstrzymanie albo pobudzenie) zachowań jednostek: „Rozpaczam, jak ekonomiści od niedostatku [...], aby wykazać, że z rzadkości wywodzi się nie tylko konflikt, ale także zbiorowe działanie, które ustanawia porządek z uwagi na wzajemną zależność. [...] Harmonia nie jest zatem założeniem ekonomii – jest ona wynikiem kolektywnego działania zaplanowanego dla utrzymywania zasad, które będą regulowały konflikty” (cyt. za: Chmielewski 2011, s. 129). Owe społeczne zasady funkcjonowały przez stulecia przede wszystkim po to, aby zachować pokój. Idea praw i swobód jednostki, która jest kluczowa dla indywidualistycznego podejścia, mogła pojawić się dopiero po tysiącach lat rozwijania takich właśnie roboczych reguł współżycia (*working rules*) (Commons 1968, s. 137). Mogą one występować pod postacią prawa zwyczajowego, prawa pisanego, regulaminów, etyki postępowania, norm zachowania, zwyczajów, praktyk, nawyków, procedur itp.

Do transakcji dochodzi wtedy, kiedy spotka się „wola dwóch lub więcej jednostek do dawania, brania, przekonywania, przymuszania, oszukiwania, rozkazywania, słuchania, współzawodniczenia, zarządzania w świecie rzadkich zasobów [...]” (Commons 1968, s. 7). Istotą transakcji (*trans-action*) są zatem relacje między ludźmi, a nie stosunek jednostki ludzkiej do natury, jak w ekonomii klasycznej. Słowo „transakcje” Commons wołał pisać rozdzielnie, aby podkreślić współdziałanie, działanie pomiędzy. Analiza, której osią są tak rozumiane transakcje, oznacza przesunięcie zainteresowania badacza ku stosunkom międzyludzkim. Niezbędnym składnikiem podjęcia kooperacji i wejścia w transakcje jest oprócz widzialnej grupy ludzi to, co nadaje jej dynamikę, czyli wspólny zamiar/interes/cel: „zespół czy korporacja (*corporation*) stanowi przedsięwzięcie, sprawę wspólnego zainteresowania” (Commons 1968, s. 146).

W ten sposób, za pomocą pojęć transakcji i instytucji, prace Commonsa wprowadziły działania zbiorowe do ekonomii. Amerykańscy instytucjonaliści, inspirowani pracami Johna R. Commonsa, Thorsteina B. Veblena i Wesleya C. Mitchella, zajęli w ekonomii pierwszych dekad XX wieku pozycję dominującą względem akademickiej myśli ekonomicznej i akademickiego establishmentu. Przetarte przez nich alternatywne ścieżki wydają się

inspirować ekonomistów do studiowania natury działań i decyzji zbiorowych. Wraz z tym pierwsza fala instytucjonalizmu w ekonomii przeniosła od socjologów holistyczną strategię badawczą. Jak twierdzi Federowicz, socjologowie szukają przede wszystkim własnej dynamiki zmian instytucjonalnych, zależnej od uwarunkowań szerszych niż zindywidualizowane relacje między jednostkami i instytucjami (Federowicz 2004, s. 93).

Ten krótki przegląd wypada zamknąć stwierdzeniem, że obie strategie badawcze są stosowane przez badaczy społeczeństwa również współcześnie. Na dowód odwołam się do autorów skłonnych do holistyczno-kolektywistycznego podejścia, ponieważ wiedza na temat orędowników podejścia indywidualistyczno-atomistycznego jest, przynajmniej wśród ekonomistów, znacznie bardziej rozpowszechniona. Poniżej większość odniesień literaturowych wskazuje na wybitnych i uznanych autorów, co czyni zebrane poglądy reprezentatywnymi. Przy tym bynajmniej nie ograniczają się one do ekonomistów. Przywoływane tu wybitne nazwiska z dziedziny filozofii, socjologii i antropologii świadczą o dążeniu do udzielenia odpowiedzi innej niż ta, którą oferuje paradygmat racjonalnej ekonomicznej jednostki.

Metodologiczny indywidualizm, sprowadzający decyzje do osobistej kalkulacji i rozumienie racjonalności jako podążania za własnym interesem ma heterodoksyjnych krytyków. W krytyce tej można dostrzec dwa toki argumentacji: jeden wskazuje na ograniczenia ludzkiej racjonalności, a drugi na to, że ludzie „myślą grupowo”. Nie istnieje jednostka racjonalna w sensie teorii racjonalnego wyboru. Ludzkie jednostki funkcjonują na bazie rutyny, która w istocie jest celowym zawężeniem opcji wyboru (Chang 2011, s. 170 i 175–176). Jednostka nie jest w stanie skalkulować wszystkich możliwości z powodu niekompletnej i asymetrycznej informacji oraz ograniczonych „mocy przerobowych” umysłu. W szczególności Friedrich Hayek stał na stanowisku (wyrażonym po raz pierwszy w artykule *Economics and Knowledge* w 1937 roku), że – jak precyzuje wnikliwy badacz jego myśli Krzysztof Kostro – „wiedza, którą uważa się za daną, jest w rzeczywistości rozproszona pomiędzy wszystkie podmioty gospodarujące, ma postać konkretnej wiedzy miejsca i czasu [...] nie stanowi ściśle określonego i zamkniętego zbioru informacji potrzebnych dla prowadzenia działalności gospodarczej i podejmowania decyzji ekonomicznych, ale jest dopiero odkrywana i przyswajana w trakcie procesu gospodarczego” (Kostro 2001, s. 19). Również indywidualizm jest procesem zbiorowego uczenia się, ludzie wiedzą zbiorowo (Hayek 1998)²⁰.

20 Pogląd ten sugestywnie zdaje się podtrzymywać współczesny historyk Yuval Noah Harari: „Mitem jest nie tylko racjonalność, ale i indywidualność. Ludzie

W tej ostatniej sprawie pragnę przywołać dorobek Mary Douglas, który ta wybitna antropolożka postanowiła skoncentrować w książeczce *Jak myślą instytucje*. Douglas ocenia teorie ekonomiczne jako powierzchowne i krytykuje koncentrowanie się na motywie korzyści i przymusu, stojąc na stanowisku, że o kolektywnym funkcjonowaniu decyduje poznanie lub inaczej „style myślowe”, dzięki którym dochodzi do tworzenia fundamentalnego poziomu instytucji społecznych: „[...] jest wysoce nieprawdopodobne, by instytucje mogły płynnie wyłonić się z powiększającego się zbioru zbieżnych interesów oraz bliżej nieokreślonej mieszaniny przymusu i konwencji. Znamy zbyt wiele przykładów na to, że łatwo ulegają rozpadowi i zniszczeniu” (Douglas 2012, s. 129). Odpowiedzi Douglas upatruje poza wolą i wyborem jednostek, poszukując jej w dziedzinie teorii poznania. Niektóre instytucje funkcjonujące w sferze poznania podtrzymują funkcjonowanie pozostałych instytucji. Na przykład „[s]prawiedliwość jest mniej lub więcej zadowalającym systemem, stworzonym po to, by zapewnić koordynację określonej grupie instytucji” (Douglas 2012, s. 132–133). Owe fundamenty, „zasady stabilizujące”, nie są uniwersalne, lecz zmieniają się wraz z warunkami technologicznymi i politycznymi wyznaczającymi etapy rozwoju społeczeństwa. Douglas przekonująco pokazuje to na przykładzie pojmowania sprawiedliwości. Sprawiedliwość jest wyobrażeniem zbiorowym, przypieczętowane prawomocnością instytucji. Nowożytne społeczeństwo stworzyło system gospodarczy oparty na umowie indywidualnej oraz stosowne do niego pojęcie sprawiedliwości. Jego filarami są równość, własność prywatna i wolność osobista. Na przykładzie legitymizującego znaczenia równości widać, jak względne są zasady, które zaszczerpię w umysłach ludzi współczesnych trwają jako ponadczasowe. Odwołam się ponownie do słów autorki: „Zasady, które nam, ludziom współczesnym, wydają się potwornie niesprawiedliwe, nie przeszkadzały naszym przodkom. Idei niewolnictwa czy uprzedmiotowienia kobiet można zarzucić to samo, co Hume zarzuca koncepcji intuicyjnego prawa własności” (Douglas 2012, s. 134). W sumie, zasada sprawiedliwości to instytucja ewidentnie podtrzymująca określony porządek społeczny i przykład na to, że w najważniejszych sprawach „instytucje myślą” za nas.

rzadko myślą samodzielnie. Raczej myślimy grupowo. Podobnie jak do wychowywania dziecka potrzebne jest plemię, tak też i plemię jest potrzebne do wynajdywania narzędzi, rozwiązywania konfliktów czy leczenia chorób. Nie ma takiej osoby, która wiedziałaby wszystko, co jest potrzebne do zbudowania katedry, bomby atomowej czy samolotu. Tym, co dało *homo sapiens* przewagę nad wszelkimi innymi zwierzętami i uczyniło z nas panów tej planety, nie była nasza indywidualna racjonalność, lecz nasza niezrównana zdolność do myślenia w wielkich grupach” (Harari 2018a, s. 282).

Z tej perspektywy, sięgając daleko poza granice myślenia ekonomicznego do wiedzy o ludzkim poznaniu, można dostrzec, że objaśnianie na podstawie indywidualnego interesu bądź racjonalnego wyboru ignoruje pytanie o genezę instytucji. Instytucje bowiem powstają, ewoluują i trwają zależnie od tego, co ludzie myślą zbiorowo, na przykład na temat sprawiedliwości. W ocenie Mary Douglas teorie ekonomiczne zajmują się funkcjonującymi instytucjami społecznymi, natomiast nie obejmują fundamentalnego poziomu – zasad ogólnych, które sprawiają, że określone konwencje, reguły lub układy informacji rzeczywiście zaczynają działać i okazują się stosunkowo trwałe.

2.1.3.2. Indywidualistyczny instytucjonalizm racjonalnego wyboru i zachowania zbiorowe

W ramach amerykańskiego ekonomicznego instytucjonalizmu zostało rozwinięte podejście do działań zbiorowych, które kojarzymy z nazwiskiem Commonsa. Sposób objaśniania właściwy temu „tradycyjnemu”, bo powstałemu w pierwszych dekadach XX wieku, nurtowi można określić jako holistyczny i kolektywistyczny. John R. Commons jest jednym z tych myślicieli, którzy nawiązują do Durkheimowskiego stanowiska, iż procesami społecznymi rządzą fakty społeczne, a nie indywidualne. W tym duchu zbiór ludzi – zespolony więzią psychiczną, czyli grupa – wyodrębnia się w społeczeństwie swą spójnością; podmiotem jest zbiorowość. Co pobudza działania grupowe? Tu kluczem wydaje się specyficzny koncept Commonsa: *a going concern*, który na język polski bywa tłumaczony jako „przedsięwzięcie w toku”. Jego istotą, jak interesująco wywodzi Piotr Chmielewski, jest „sprawa (czy zespół spraw), wokół której organizuje się wspólna działalność zainteresowanych nią ludzi” – czyli to, co ludzi obchodzi (*concern*) (Chmielewski 2011, s. 152). U źródła zorganizowanego ruchu społecznego leży zatem wspólny interes lub raczej – zainteresowanie. O zachowaniach zbiorowych mówimy m.in. wówczas, kiedy jednostki świadomie konstruują struktury społeczne, służące osiągnięciu określonego celu. Kiedy „przedsięwzięcie w toku” odnosi się do stowarzyszeń i ugrupowań, wówczas wiąże się z organizacją. Ale koncept obejmuje także grupy nieformalne, np. rodzinę²¹.

21 W tym nurcie myśli mieści się pogląd, że w zrozumieniu działań zbiorowych na rzecz dobra wspólnego nie mniej niż взгляд na indywidualne, osobiste motywy pomocne są normy przyjęte w grupie. Zdaniem Samuela Bowlesa i Herberta Gintisa „[ś]rodowisko społeczne właściwe dla międzyludzkich oddziaływań często skłania egocentryków (*the self-regarding*) do działania w interesie grupy” (Bowles, Gintis 2008, s. 954).

Dla późniejszego, racjonalistyczno-indywidualistycznego nurtu instytucjonalizmu w ekonomii działania grupowe wydają się prawdziwym wyzwaniem. Oprócz przywiązania do Weberowskiego indywidualizmu cechą charakterystyczną tych teorii jest próba pogodzenia instytucjonalistycznej perspektywy z zasadą racjonalnego wyboru. Jak zaraz pokażę, instytucjonalizm racjonalnego wyboru w ekonomii rozwija Weberowskie podejście do działań zbiorowych. I wbrew członowi w nazwie, wspólnemu z amerykańskim instytucjonalizmem ekonomicznym – zrywa z podejściem Commonsa.

Max Weber, którego dzieło dało inspirację indywidualistycznemu ujęciu w nauce o społeczeństwie, uważał, że jedynym aktorem jest jednostka, której intencje i preferencje decydują, czy dojdzie do uzgodnienia wysiłków z innymi jednostkami. Mimo zasadniczo indywidualistycznego podejścia, Weber czyni jednak z działań społecznych przedmiot rozważań. Według Webera „działanie »społeczne« jest takim działaniem, które wedle intencjonalnego sensu działającego lub działających odnosi się do zachowania innych ludzi i jest na nie zorientowane w swoim przebiegu [...]” (Weber 2002, s. 18). „Działanie wspólnotowe” to ukierunkowane działanie zespołu ludzi. Dodajmy od razu, że mogą to być działania zorganizowane, ale także niesformalizowane. Na przykład bez budowania struktur obchodzą się protesty uliczne i procesje religijne. Tymi pierwszymi kieruje afekt, tymi drugimi – tradycja.

Działanie wspólnotowe jest bardzo często uwarunkowane gospodarczo. Podmioty porządku gospodarczego – mimo ciągłej wzajemnej rywalizacji – wchodzą w stosunki stowarzyszenia, których celem jest zarobek, tworząc wspólnoty różnego rodzaju regulujące gospodarkę. Są to m.in. „monopole wynikające jedynie z władzy posiadania”, kartele cenowe itp. (Weber 2002, s. 262). Działanie społeczne może być podjęte także ze względu na cel i zasady, które nadają mu sens, a zarazem wprzęgają instytucje. Podstawą działania celowego mogą być preferencje (korzyści) własne, zaś do kooperacji skłania fakt, że inni narzucają warunki (np. ograniczenia) lub dysponują środkami. Tak uмотywowane celowe działanie społeczne jest w języku Webera określane jako celoworacjonalne. Do podjęcia działania w kooperacji z innymi skłania zatem ludzi m.in. interes własny. Wokół tego pojęcia, jak wiadomo, skonsolidowała się ekonomia. W Weberowskiej kategorii „celoworacjonalne działanie” mieści się racjonalność w sensie kalkulacji, jednak pojmowanie celowego działania społecznego przez Webera dalekie jest od redukcjonizmu ekonomii neoklasycznej. Inspirujące okazało się Weberowskie rozróżnienie pomiędzy racjonalnością „formalną” i „materialną”. To pierwsze pojęcie opiera się na rachunku pieniężnym/

ekonomicznym, to drugie zaś ukierunkowane jest na dystrybucję dóbr i to je raczej Weber kojarzy z interesem²².

Nowa generacja instytucjonalistycznych teorii, które zyskały znaczenie w ekonomii, interesuje mnie tutaj jako przykład godzenia, stosownie do Weberowskiej recepty, indywidualistycznej perspektywy badawczej i przedmiotu badania, jakim są zachowania kolektywne. Z myślą o porządku w dalszych wywodach warto ją oznaczyć nazwą „nowa ekonomia instytucjonalna” (NEI), podczas gdy w odniesieniu do amerykańskiego instytucjonalizmu ekonomicznego może być użyteczne kontrastowe określenie „tradycyjna ekonomia instytucjonalna” (TEI).

Piotr Chmielewski wskazuje na rok 1957 jako moment interesującej syntezy. Z jednej strony był to rok wznowienia dzieła Johna R. Commonsa *Legal Foundations of Capitalism*, co znamionowało odrodzone zainteresowanie instytucjonalizmem. Jednocześnie również w tym roku zostały opublikowane dwie inne książki, które stworzyły podstawy do znacznego postępu w rozwoju paradygmatu głównego nurtu ekonomii. Jedną z nich było dzieło Anthony'ego Downsa *An Economic Theory of Democracy*, które uznaje się za fundament teorii racjonalnego wyboru; drugą był podręcznik teorii gier *Games and Decisions* autorstwa D. Luce'a i H. Raiffy'ego (Chmielewski 2011, s. 146). Ten zbieg okoliczności złożył się na powstanie instytucjonalizmu racjonalnego wyboru. Grunt teorii racjonalnego wyboru okazał się owocny dla nowego instytucjonalizmu, który jako program badawczy rozwinął się w ekonomii, naukach politycznych i socjologii. W przeciwieństwie do „starego” instytucjonalizmu, „nowy” instytucjonalizm nie przejawia żadnych ambicji, aby rzucić wyzwanie neoklasycznej tradycji w ekonomii. Teorie określane tym mianem modyfikują jedynie przesłankę racjonalności pełnej, która – zgodnie z wyrażeniem Northa – neoklasyczną ekonomię czyni teorią pozbawioną instytucji (*institution-free theory*) (Chmielewski 2011, s. 247).

W latach 60. XX wieku pojawiły się prace naukowe, w których próbowano pozostać w zgodzie z rozwijającym się paradygmatem racjonalnego wyboru i jednocześnie wprowadzić do analizy szerszą perspektywę. Jednostkowa racjonalność, aksjomat ekonomii neoklasycznej, została wyostrzona i zoperacjonalizowana przez „rówieśniczek” nowego instytucjonalizmu – teorie racjonalnego wyboru i teorie gier. Jednostki, pobudzane do działania egoistycznymi preferencjami, dążą do osiągnięcia maksymalnej oczekiwanej użyteczności, kalkulując korzyści wynikające

22 Według Maxa Webera codzienne życie reguluje zwyczaj oraz materialny interes, a wiarę w formalne reguły i prawo autor ten ocenia jako czynnik dodatkowy, acz niezbędny (Weber 2002, s. 79, 158).

z różnych alternatywnych zachowań bądź spodziewane koszty. Zakłada się, że podmioty korzystają z doskonale dostępnej informacji i dysponują materialnymi zasobami, a w rachunku biorą pod uwagę wyłącznie ekonomiczne kary i nagrody. Dążąc do celu, konkurują z innymi podmiotami ekonomicznymi. Takie właśnie zachowanie, wyidealizowane przez teorię racjonalnego wyboru, określa się mianem instrumentalnej lub pełnej racjonalności.

Problem racjonalności ograniczonej został podjęty w latach 50. XX wieku przez Herberta Simona i okazał się nośny²³. Badania w szkole biznesu, gdzie Simon był afiliowany, potwierdzały, iż w praktyce przedsiębiorca, menedżer, konsument będzie się raczej kierował praktycznym doświadczeniem, pomijając procedurę racjonalnego wyboru (Hardt 2009). Racjonalność ograniczają z jednej strony możliwości poznawcze ludzkiego umysłu, z drugiej zaś – instytucje społeczne. Nie możemy działać w pełni racjonalnie, gdyż posiadamy ograniczone możliwości przetwarzania docierających do nas informacji, a także ze względu na to, że dochodzące do nas informacje są niepełne lub zniekształcone. W efekcie racjonalność wyboru jest ograniczona.

Paradygmat racjonalnego wyboru musi zatem koegzystować ze zmodyfikowanym podejściem do racjonalności. Na przykład Elinor Ostrom i jej współpracownicy twierdzą, że zarówno racjonalność pełna, jak i racjonalność ograniczona mogą być efektywnymi narzędziami w tym sensie, iż mogą być pomocne w zrozumieniu zachowań jednostkowych w różnych sytuacjach. W prostych sytuacjach model pełnej racjonalności wydaje się mieć dużą moc objaśniającą i predykcyjną. Jednak w sytuacjach złożonych założenie pełnej racjonalności wydaje się nierozsądną (*unreasonable*) przesłanką. Zamiast kompletnego rozeznania i kalkulacji badacz powinien zakładać raczej uczenie się na błędach i podejmowanie decyzji krok po kroku. W układach, gdzie złożoność i niepewność przytłacza ograniczone zdolności kalkulacyjne normalnych ludzi, jednostki nie są zdolne do wykonania pełnej analizy wszystkich ruchów w przyszłości, aby zdecydować – raz na zawsze – o wyborze stosowanej w grze strategii. Ogólnie mówiąc, w pewnych okolicznościach podmioty są mniej zdolne do kompletnego rachunku korzyści i kosztów niż to się zakłada w teoriach racjonalnego wyboru. Raczej są zmuszone do sekwencyjnego

23 Zaakceptowanie przez część współczesnych ekonomistów ograniczeń ludzkich zdolności kalkulacji i przewidywania pobudziło rozwój teorii kosztów transakcji, praw własności, niekompletnych kontraktów, czyli uogólnień, które są wykorzystywane do analizy instytucjonalnych ram działalności gospodarczej przez nową teorię firmy Williamsona, teorię wyboru publicznego i nową historię gospodarczą (Ząbkowicz 2003).

podejmowania decyzji w świetle tego, czego uczą się o sytuacji (Ostrom, Gardner, Walker 1994, s. 319–323).

Wagę do tych kwestii przywiązywali, oprócz Elinor Ostrom, m.in. Oliver E. Williamson i Douglas C. North, wskazując przy tym, że racjonalność jest ograniczona przez kontekst społeczny. Za autora tej idei uważa się Maxa Webera, natomiast do spopularyzowania terminu *context-bounded rationality* w drugiej połowie XX wieku przyczynił się znacznie O. Williamson. Istotną rolę w jego analizach odgrywają oportunistyczne zachowania – człowiek jest uczciwy tylko na tyle, na ile bycie uczciwym lub stwarzanie takiego wrażenia się opłaca. Takie zachowania czynią otoczenie społeczne nieprzejrzystym, co uniemożliwia podejmowanie decyzji optymalnych.

Analizy NEI nie ignorują interakcji społecznych, jednak – jakby wzorem Webera – wychodzą od jednostki. Podmioty motywowane w swych działaniach własnym, indywidualnym interesem, działają w grupach, jeśli tylko ustalą, że ich interesy są wspólne. Powstają wówczas **organizacje**. Jednostki łączą różnorodne relacje, którym organizacje nadają kolektywny charakter. Instytucje i organizacje, czyli ramy i formy zbiorowego działania mają znaczenie, ponieważ ograniczają niepewność i konflikt w procesach gospodarowania i tym samym pozwalają zmniejszyć koszty, w szczególności **koszty transakcji**. „Indywidualistyczne” podejście cechuje teorie zachowań zbiorowych, rozwinięte pod parasolem współczesnego instytucjonalizmu racjonalnego wyboru, które zamierzam tu omówić. Zarówno Mancur Olson i James M. Buchanan, jak i Elinor Ostrom deklarują metodologiczny indywidualizm jako preferowaną przez siebie strategię wyjaśniania kolektywnych zachowań.

Szczególnie interesująca jest tutaj logika działań zbiorowych (*collective action*), polityczny proces podejmowania decyzji w drodze kolektywnego wyboru (*collective choice*), a także znaczenie, jakie w tym procesie mają grupy interesu i poszukiwanie renty politycznej (*rent-seeking activities*). W kwestii, co skłania do zbiorowego działania, wypowiadał się Mancur Olson, prezentując swoją logikę działań zbiorowych. Do politycznego procesu decyzyjnego oraz poszukiwania renty politycznej istotny wkład wniosła szkoła publicznego wyboru (*public choice*), której liderem stał się James M. Buchanan. Prezentowane przykłady pochodzą z podzbioru teorii indywidualistycznego instytucjonalizmu racjonalnego wyboru, wyróżnianego niekiedy określeniem „ekonomia polityczna racjonalnego wyboru”²⁴. Są to teorie z pogranicza ekonomii i nauk politycznych,

24 Do klasyków tego nurtu zalicza się A. Downsa (*An Economic Theory of Democracy*, 1957), K. J. Arrowa (*Social Choice and Individual Values*, 1951), J. Buchanana

na co wskazują inne określenia: ekonomiczne teorie polityki (Wojtyna 1990), ekonomiczna teoria polityki, państwa i funkcjonowania sektora publicznego (Wilkin 2016) czy teorie publicznego wyboru (Wilkin 2012).

Metoda objaśniania kolektywnego wyboru mieści się w indywidualistycznej tradycji analitycznej. Efekty wynikają z prostej agregacji działań podejmowanych przez racjonalne podmioty w izolacji z innymi aktorami (Krippner 2001, s. 776). Sygnalizuję ten podzbiór, ograniczając uwagę tylko do wybranych pozycji, a zainteresowanych odsyłam do przeglądu pod redakcją Jerzego Wilkina (2012)²⁵. Ten rodzaj polityczno-ekonomicznych rozważań z niewielkimi wyjątkami zdominowała logika gry i cechuje je radykalny funkcjonalizm, co odróżnia je znacznie od analiz, w których uznaje się znaczenie podporządkowania, przymusu i władzy. W tym sensie mają one ograniczoną wartość dla głównego tematu książki. Jednak zgodnie z perspektywą zarysowaną w podrozdziale 2.1.2. *Grupy dominujące w gospodarce*, kolektywna przedsiębiorczość przejawia się także w sferze publicznej, dlatego ważne dla mnie jest to, co wnoszą przynajmniej niektóre teorie ze wspomnianego podzbioru – a mają one na ten temat wiele ciekawego do zaproponowania²⁶.

W większości tych teorii wykorzystuje się narzędzia ekonomii, to znaczy aksjomat racjonalnego wyboru, metodę modelowania i koncepcyjny aparat teorii gier, odnosząc się jednak do pozaekonomicznej sfery aktywności związanych z funkcjonowaniem demokratycznego państwa (np. teoria państwa, demokracji, procedur głosowań). Odnosne teorie oferują analityczne ramy zbiorowego podejmowania decyzji, zajmując się takimi zagadnieniami, jak logika głosowań, wybór reguł konstytucyjnych, zarządzanie wspólnymi zasobami, wybór publiczny i grupy interesu. Dla ekonomisty wydają się atrakcyjne co najmniej z dwóch względów. Po pierwsze, z ekonomią łączą je narzędzia analizy. Po drugie, instytucje mające znaczenie w procesie podejmowania decyzji w strukturach demokratycznego

i G. Tullocka (*The Calculus of Consent*, 1962) i M. Olsona (*The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, 1965).

25 W tym zbiorze tekstów omawia się teorię wyboru społecznego (Kenneth Arrow), ekonomiczną teorię demokracji (Anthony Downs), ekonomię konstytucyjną (James M. Buchanan, Gordon Tullock), zarządzanie wspólnymi zasobami (Elinor Ostrom), teorię grup interesu i koalicji dystrybucyjnych (Macur Olson), a także zjawisko pogoni za rentą polityczną (Anne Krueger, Gordon Tullock, George Stigler).

26 Podtytuł jednej z najważniejszych publikacji w tym nurcie (*Calculus of Consent*) podpowiada, że charakterystyczna dla tego podejścia jest kalkulacja kosztów (i korzyści) dochodzenia do porozumienia w sprawie reguł (Buchanan, Tullock 1997). Istotne, że ów „rachunek” nie odnosi się do sfery prywatnej, lecz do akcji i reakcji w ramach struktur politycznych i prawnych.

państwa, pośrednio wpływają na wyniki ekonomiczne, co uzasadniałoby nazwę „nowa ekonomia polityczna”, jaką niekiedy obejmuje się te teorie.

Za pomocą krótkiej charakterystyki teorii Mancura Olsona i Jamesa M. Buchanana zasygnalizuję pierwszą generację ekonomicznych teorii polityki, która powstała w latach 60. XX wieku i daje się zaklasyfikować jako dedukcyjna analiza racjonalnego wyboru. Bliższa współczesności jest generacja reprezentowana przez teorię Elinor Ostrom, określaną czasem jako zarządzanie wspólnymi zasobami (Wilkin 2012), która bazuje na badaniach empirycznych i terenowych. Również te oryginalne badania *wspólnotowego* procesu decyzyjnego prowadzone przez Elinor i Vincenta Ostromów zyskały znaczenie w ekonomii. Nawiasem mówiąc – to, że Elinor Ostrom była politolożką, nie przeszkodziło w wyróżnieniu jej osiągnięć Nagrodą Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w dziedzinie ekonomii. Centralnym zagadnieniem, które wydaje się leżeć u podstaw każdej z wymienionych teorii, są korzyści ekonomiczne osiągnięte w sferze pozaekonomicznej.

W centrum teorii Mancura Olsona znajduje się jednostka dążąca do maksymalizacji oczekiwanej użyteczności, jednak pojęcie użyteczności w tym przypadku – oprócz materialnych korzyści – zawiera pochodzące ze stosunków społecznych „dobra”, takie jak prestiż, szacunek, przyjaźń. Olson przyznaje, że akceptacja społeczna albo jej odmowa może być w odczuciu jednostki potężną nagrodą albo dotkliwą stratą (Olson 1995, s. 61). Zarazem Olson uważa, że istnieją bodźce do wchodzenia jednostki w interakcje, jednak to samo w sobie nie wystarcza, aby została podjęta kolektywna akcja. W tej sprawie jest sceptykiem i uważa, że aby doszło do sformowania grupy i do działania, bodźce muszą być dostatecznie silne. Olson jest też jednym z pierwszych krytyków analiz opartych na założeniu (czasami przyjmowanemu *implicite*, niejawnie), że grupy działają na własne konto – przez analogię do indywidualnych podmiotów, które zazwyczaj tak czynią (Olson 1995, s. 1, 2). Poddanie się tej analogii jest błędem, bowiem ilekroć w grę wchodzi grupowe działanie, kalkulujące jednostki prezentują postawę „gapowicza” (*free-rider*), to znaczy są raczej skłonne unikać ponoszenia wysiłku i kosztów, które wiążą się z przystąpieniem do akcji i czekają na rezultaty nakładów poniesionych przez inne podmioty. W efekcie tylko niekiedy grupy podejmują akcję i współpracują. Owa „ponura logika zbiorowego działania” została sformułowana przez Olsona wraz z przewidywaniem, że pokusa nadużycia (*moral hazard*) jest tym silniejsza, im większa jest grupa. Zbiorowe działanie zatem, jeżeli w ogóle nastąpi, będzie raczej udziałem małych grup motywowanych wąskim interesem, w których „jazda na gapę” występuje stosunkowo rzadko i bodźce do współpracy są dostatecznie silne.

Z referowanej teorii wynikałoby, że nawet jeżeli dojdzie do grupowego działania, małe grupy są skuteczniejsze. Rezultatem jest nadreprezentacja interesów grup małych i dobrze zorganizowanych. Takie przesłanie może jednak wydać się kontrowersyjne. Kiedy zorganizowane interesy uzyskują dostęp do gremiów decyzyjnych, to najczęściej nie tylko dlatego, że są dobrze zorganizowane, bo są małe. Niewątpliwie znaczenie ma również wielkość zasobów (środków finansowych, kontaktów, informacji itp.), którymi dysponują.

Podobnie James M. Buchanan i Gordon Tullock uczynili abstrakcyjną osobę podstawą analizy zachowań zbiorowych i zastosowali perspektywę racjonalnego wyboru w swojej teorii, aby wyjaśnić złożoną rzeczywistość polityki (Buchanan, Tullock 1997)²⁷. Wybór ma charakter publiczny, gdyż akt selekcji jednostki spośród alternatyw ma wpływ nie tylko na nią samą, ale też na innych oraz dotyczy sfery spraw publicznych. Społeczeństwu i gospodarce potrzebny jest aparat sądowniczy, policja, wojsko czy szkoły publiczne i ekonomiści potrafią to uzasadnić (koncepty zawodności rynku czy dóbr publicznych są kategoriami należącymi do kanonu współczesnej ekonomii). Ponadto, zachowaniami jednostek – również w sferze spraw publicznych – kieruje raczej skłonność do kooperacji niż do konfliktu, bowiem porządek oparty na dobrowolnej wymianie jest bardziej efektywny z ekonomicznego punktu widzenia niż ten oparty na kradzieży i przemocy. W sferze produkcji dóbr publicznych pożądaną jest zatem „kontrakt konstytucyjny”, który określa prawa własności, sposób ich egzekwowania, granice sfery prywatnej i sfery publicznej. Narzucone przezeń instytucje z jednej strony ograniczają anarchistyczną wolność, z drugiej – sprzyjają stabilizacji, poczuciu bezpieczeństwa i zwiększają przewidywalność zachowań innych.

W czasie rozważań nad publicznym wyborem i demokratycznym państwem uwaga Buchanana koncentruje się na „sposobach, dzięki którym osobne indywidualne zachowania składają się i agregują tak, aby wytworzyć określone zbiorowe rezultaty” (Buchanan 2008, s. 985). Chodzi zatem o logikę decyzji zbiorowych. Ujmując przedmiot najogólniej, chodzi o badanie, jak społeczeństwo dokonuje wyboru reguł podstawowych, to znaczy tych, które służą formowaniu reguł operacyjnych, umożliwiających wspólne funkcjonowanie (dosłownie cytując Buchanana: „how the society chooses the rules for making the rules under which the system

27 Buchanan pospołu z Tullockiem to czołowe nazwiska jednego z nurtów *public choice*, tzw. szkoły Virginia (Wilkin 2005). Siłą rzeczy informacje w odnośnych akapitach nie dotyczą drugiego nurtu – tzw. szkoły Chicago (The Chicago School of Political Economy).

operates”). Analizą zostają objęte procedury i zasady zbiorowego podejmowania decyzji. Szkoła publicznego wyboru bada przede wszystkim obszar decyzji politycznych, proces kształtowania instytucji w sferze polityki i mechanizm dostarczania dóbr publicznych. Przedmiotami zainteresowania są zatem: efektywność biurokracji, rządu, władz ustawodawczych i sądowniczych oraz procesy tworzenia grup interesu i pogoń za rentą. Ten ostatni, szczególny aspekt zachowań zbiorowych, mianowicie poszukiwanie renty politycznej (*rent seeking*), koncentruje na sobie uwagę znacznej części adeptów wspomnianej szkoły (Furubotn, Richter 2000, s. 313–314). Termin odnosi się do działalności w sferze politycznej, zmierzającej do uzyskania korzyści w formie transferu dochodów ze środków budżetowych bądź z innych źródeł, np. od konsumentów, ale w wyniku zabiegów politycznych (Wilkin 2005, s. 25). Gra o rentę polityczną ma zatem zapewnić nowe dochody, nie wypracowane bynajmniej w wyniku ekonomicznie opłacalnej aktywności i wiąże się z nieproduktywnym wydatkowaniem zasobów. Do tego tematu powrócę w rozdziale trzecim.

Na pytanie, co skłania jednostki do podjęcia kolektywnego działania, Buchanan odpowiada następująco: „Na pewnym podstawowym poziomie wyboru osoby wchodzi w działalność zbiorową, kiedy uznają, że w takiej działalności mogą zabezpieczyć więcej tego, co cenią (użyteczność), niż mogłyby zabezpieczyć w interakcji, która nie ma charakteru zbiorowego” (Buchanan 2008, s. 986). Zgodnie z poglądami autora konflikty wokół podziału, które wydają się tak wiele mówić o rzeczywistej polityce (*politics observed*), nie powinny być wyznoszone do poziomu jedyne go elementu wyjaśniającego. Po pierwsze, jednostka jest zestawem preferencji, wśród których bogactwo (*net wealth*) nie musi być wcale ważną motywującą siłą (Buchanan 2008, s. 988). Po drugie, jednostki nie tylko rywalizują, lecz także kooperują w politycznej grze. Niemniej, wspólny interes grupy nie jest dla Buchanana sprawą tak oczywistą, jak na przykład dla ekonomicznej szkoły historycznej. Jest on raczej skłonny powtórzyć za Knutem Wicksellem, że ogólna zgoda jest zjawiskiem obserwowanym rzadko w każdej zbiorowej akcji, z reguły przynoszącej wygraną niektórym, podczas gdy inni *per saldo* przegrywają (Buchanan 2008, s. 988).

Merytoryczny wkład Olsona, Buchanana oraz innych autorów ekonomicznych teorii polityki (Downs 1957, Becker 1983), oparty na przesłance, że polityczni aktorzy kierują się własnym interesem *vel* preferencjami (*self-interested preferences*), pomógł w objaśnieniu wielu aspektów politycznych zachowań, takich jak pogoń za rentą, formowanie koalicji, polityka grup interesu. Ta nowa ekonomia polityczna przyczyniła się do pełniejszego rozumienia uczestników gry politycznej, to jest wyborców, partii politycznych, polityków gospodarczych. Poza tym w kwestii

politycznego procesu decyzyjnego oraz roli grup nacisku i wąskich interesów w NEI działało się zdumiewająco niewiele (Furubotn, Richter 2000). Tym bardziej należy docenić osobisty wkład Olsona oraz efekty dociekań szkoły *public choice*.

Elinor Ostrom wskazuje na sposoby koordynacji inne niż utrzymywanie kontaktów z przywódcami, organizowanie grup wokół określonych interesów i partii politycznych, głosowanie itp. (Ostrom 1998, 2009). Odnosi się raczej do aktywności w sieci niż w strukturach hierarchicznych, raczej w ramach społeczności lokalnych niż w strukturach państwa. Jej własne empiryczne badania koordynacji w ramach grupy, której bazę stanowi wspólna własność, skłaniają ją do daleko idących modyfikacji instrumentalnej racjonalności. Tutaj zbiorowe decyzje są podejmowane za pomocą werbalnej komunikacji, a w grę wchodzi takie bodźce, jak „poczucie wspólnoty” i „moralna odpowiedzialność” (Ostrom, Gardner, Walker 1994, s. 319–323). Podejmowanie decyzji opiera się na heurystyce i normach, a podmioty w swoich preferencjach mają także wzgląd na innych (*other-regarding preferences*) (Ostrom 2005, s. 102).

Badania Ostrom znacznie rozszerzają asortyment bodźców do podjęcia kolektywnego działania i czynników wpływających na jego skuteczność. Z jednej strony nie neguje się wartości teorii gier opartej na założeniu racjonalności: do zbiorowej akcji skłania racjonalny wybór uczestników gry, pod uwagę bierze się korzyści, koszty i reguły, które podmioty akceptują, wchodząc do gry. Z drugiej strony do podjęcia zbiorowego działania skłaniają normy etyczne i praktyki o podłożu kulturowym (np. język). Materiał zebrany przez Ostrom i eksperymenty przez nią przeprowadzone prowadzą do wniosku, że skłonność jednostek do zbiorowego działania jest znacznie ważniejsza niż sugeruje to analiza oparta na racjonalnym wyborze. Według jej raportu „badania terenowe pokazują, że jednostki systematycznie angażują się w działania zbiorowe w celu zaopatrzenia się w lokalne dobra publiczne lub w celu zarządzania wspólną pulą zasobów, kiedy brak władzy zewnętrznej i pochodzących od władzy bodźców lub kar/sankcji” (Ostrom 1998, s. 2). Normy wewnątrzgrupowe czy bezpośrednie komunikowanie się często znaczą więcej niż bodźce zewnętrzne, szczególnie jeśli chodzi o małe grupy. Empiryczne badania potwierdzają intuicję, że małe grupy (wspólnoty) opierają się na wzajemności, zaufaniu, reputacji i współpracy.

Ten krótki przegląd „racjonalistycznych” teorii instytucjonalistycznych, które zyskały znaczenie w ekonomii, można podsumować następująco. Po pierwsze, wszyscy przywołani autorzy uważają, że zachowania kooperacyjne nie mogą być wyjaśniane wyłącznie motywem własnego interesu; paleta bodźców jest znacznie szersza i zawiera preferencje o wymiarze

społecznym. Po drugie, wszyscy kontestują założenie, że grupy, jeżeli są złożone z racjonalnych jednostek, również zachowują się racjonalnie. Zbiorowe rezultaty nie są po prostu agregatem indywidualnych zachowań, nie ma wyraźnego związku między działaniem indywidualnym i rezultatami wyboru publicznego (Buchanan, Tullock 1997, s. 36–39)²⁸.

Instytucjonalizm racjonalnego wyboru posługuje się *indywidualistycznym* podejściem, aby wyjaśnić *kolektywne* decyzje i działania. Egoizm leży w ludzkiej naturze, lecz gdy koszty walki o własny interes doprowadzają uczestników rywalizacji do wniosku o potrzebie porozumienia, są one zdolne do samoograniczenia w celu podjęcia wspólnych działań i decyzji. Ekonomiczne podejście jako sposób objaśniania zjawisk i procesów społecznych przejawia się w sferze polityki („kontrakt konstytucyjny” Buchanana), w psychologii społecznej (logika grup Olsona), w perspektywie historycznej („produktywna” zmiana instytucjonalna Northa). W istocie czysta kalkulacja, podporządkowana interesowi własnemu jednostki, doprowadza do organizacji społecznej (w tym państwa), do porozumienia i nałożenia ograniczeń (instytucji). Ekonomiczna natura człowieka, utrwalona w środowisku rzadkich zasobów, tłumaczy między innymi, dlaczego ludzie nie walczą na śmierć i życie. Przywołane tu teorie widzą egoistyczną i oportunistyczną jednostkę w jej środowisku instytucjonalnym tworzonym przez rynki, hierarchiczne struktury i społeczne sieci. W takich różnorodnie ustrukturyzowanych „stowarzyszeniach” jednostki pełnią swoje role społeczne i z reguły przystosowują się do reguł, norm i praktyk, czyli do ograniczeń instytucjonalnych. Wprowadzenie instytucji wyjaśnia, dlaczego zbiorowe rezultaty nie są po prostu agregatem indywidualnych zachowań. Indywidualne preferencje zostają przetworzone w wybór publiczny, który nie jest sumą preferencji, a instytucje działają jak swoiste transformatory. Reguły, rutynowe praktyki, procedury, tworząc ograniczenia dla indywidualnych zachowań, umożliwiają zbiorowe podejmowanie decyzji w warunkach różnorodnych, a nawet przeciwnych preferencji i w odniesieniu do kwestii, co do których nie istnieje żaden kompletny konsensus.

28 Ta postawa nawiązuje do sytuacji opisanych przez teorie racjonalnego wyboru, kiedy racjonalne zachowania jednostek przynoszą nieoczekiwane bądź niepożądane fakty społeczne. „Dramat wspólnego pastwiska” (*the tragedy of commons*), nazwany tak i opisany przez Garreta Hardina w 1968 roku występuje, ponieważ wspólna własność jest traktowana jak niczyja i w konsekwencji wspólny majątek ulega degradacji. „Dylemat więźnia”, zaprezentowany po raz pierwszy przez Melvina Dreshera i Merrilla Flooda w 1950 roku w formie gry, obrazuje, jak strategie racjonalne z indywidualnego punktu widzenia prowadzą do paradoksalnie irracjonalnych wyników zbiorowych.

2.1.3.3. Podsumowanie

Narrację w tym rozdziale organizowało pytanie, jak teoria ekonomii odnosi się do zbiorowych zachowań, które wydają się kluczowym fenomenem życia społecznego i gospodarczego. Grupowa aktywność w organizacyjnych ramach korporacji, związków zawodowych, stowarzyszeń, partii politycznych, rządów, wspólnot, sieci itp. stanowi uderzający przykład, jak empiryczny materiał może wymykać się z pola widzenia teorii. W głównym nurcie teorii ekonomii kontynuację znajduje klasyczne założenie o racjonalnej jednostce kierującej się interesem własnym. W konsekwencji grupy wykluczono z perspektywy nurtów tworzących syntezę neoklasyczną, nie mówiąc o skrajnym indywidualizmie metodologicznym neoklasycznej mikroekonomii, teorii racjonalnych oczekiwań czy teorii gier. Instytucjonalizm natomiast tworzy w ekonomii pewną przestrzeń dla analizy zbiorowych zachowań.

W tradycyjnej ekonomii instytucjonalnej zakwestionowano wprost radykalny metodologiczny indywidualizm i aksjomat pełnej racjonalności i uznano grupę za podmiot analiz. Grupy mają znaczenie, bowiem zgodnie z holistycznym ujęciem TEI rozumienie głównego konstruktu, a mianowicie instytucji, opiera się na więziach między ludźmi, tworzonych przez utarty zwyczaj, wspólny interes i podzielane style myślowe. Ludzie podejmują wspólne działania z uwagi na interes postrzegany jako wspólny, który może stać się wyznacznikiem tożsamości zorganizowanej zbiorowości. Mogą działać kolektywnie również pod wpływem przymusu – nie tylko pochodzącego od władzy politycznej, lecz także powstającego wskutek ograniczeń wynikających z norm społecznych. Działaniami zbiorowymi często kieruje nawyk lub rutyna, które sprawiają, że ludzie uczestniczą w rytuałach i ceremoniach. Skłonność do zrzeszania się może być podyktowana potrzebą tożsamości w bardzo szerokim sensie; wzajemna relacja polega na wspólnym sposobie rozumienia świata, czyli opiera się na poznaniu. Tak ukorzenione poczucie tożsamości zapewnia np. wspólnota religijna lub wspólny styl myślowy czy uznawana powszechnie zasada stabilizująca.

Natomiast w nowej ekonomii instytucjonalnej, czyli indywidualistycznym instytucjonalizmie racjonalnego wyboru w ekonomii, dość polubownie rozmiękcza się radykalny indywidualizm i ostrożnie modyfikuje racjonalność, dochodząc do wniosku, że decyzje zbiorowe nie są sumą racjonalnych decyzji indywidualnych i uwzględniając to, że ludzka racjonalność jest z wielu powodów ograniczona. Pozwala to, mimo indywidualistycznej perspektywy, na wyjaśnianie zbiorowego działania i kolektywnego podejmowania decyzji. Jednak racjonalny wybór здаje się wyznaczać zbyt wąską perspektywę. Objaśnianie działań i decyzji

zbiorowych domaga się uwzględnienia czynników o charakterze społecznym, o czym świadczą poszukiwania takich badaczy, jak Olson czy Ostrom.

Czy tego typu próby „rozmiękczenia” ultraracjonalizmu i ultraindywidualizmu przez instytucjonalizm racjonalnego wyboru i polityczną ekonomię racjonalnego wyboru mogą wnieść coś interesującego do zagadnienia kapitalizmu lub demokracji? Wśród poważnych adeptów nauki o społeczeństwie z pewnością nie brakuje sceptyków w tym względzie. Można się też spotkać z poglądem, że jeśli autorzy piszący w tym nurcie zdołali powiedzieć coś interesującego na ten temat, to raczej *pomimo* ich stanowiska metodologicznego. Ta sama przesłanka przyświecała i mnie, kiedy przystąpiłam do opracowania centralnego zagadnienia niniejszego rozdziału. W tej książce chodzi wszak o wskazywanie obszarów zainteresowań istotnych dla tytułowego problemu i poglądów podzielanych ponad sporami metodologicznymi.

W zakresie teorii publicznego wyboru NEI zdaje się oferować perspektywę przydatną dla rozwinięcia głównego tematu tej monografii, chociaż teorie tutaj pokrótce zreferowane inspirują do badań zachowań zbiorowych nie tyle na ścisłym „rynku ekonomistów”, ile w strefie ekonomiczno-politycznej (*political economy*). Była mowa o tym, że grupy mogą dominować także dzięki władzy, jaką daje zrzeszanie się bez zaangażowania kapitałowego – na „rynku politycznym”. Perspektywa wspomnianych teorii włącza zagadnienia działań zbiorowych w formie lobbowania i wywierania grupowego nacisku, pozwala śledzić udział w procesie zbiorowego wyboru reguł. Wprawdzie kwestia kolektywnej przedsiębiorczości nie jest w ekonomicznych teoriach polityki zauważalna, ale, moim zdaniem, tworzą one grunt pod analizę aktywności zgrupowań firm w sferze pozaekonomicznej, która może prowadzić do dominacji, podobnie jak praktyki monopolistyczne na „rynku ekonomistów”. Wkład „nowej ekonomii politycznej” wykorzystam w następnym rozdziale. Natomiast ta część dorobku NEI, która stanowi wkład do „ekonomii organizacji”, posłuży do naświetlenia fenomenu kolektywnej przedsiębiorczości w jednej z kolejnych części tego rozdziału (podrozdział 2.2.2.1).

W sumie instytucjonalistyczne podejście jest pod pewnymi względami pomocne w ujmowaniu grupowej aktywności. Mając ją na względzie, instytucjonalizm stara się wypełnić lukę między obserwacją i teorią, chociaż w sposób niedoskonały. Holistyczny nurt analiz, zakorzeniony w nauce historii i badaniach empirycznych, wydaje się nie posiadać atrybutów teorii, przynajmniej według Marka Blauga, który nazywa go „opowiadaniem historii”, ponieważ trudno poddać się falsyfikacji (Blaug 1995, s. 174). Indywidualistyczny instytucjonalizm racjonalnego wyboru i rozwijane

w jego obrębie teorie zachowań zbiorowych zdają się sięgać po szansę zbudowania uniwersalnej teorii wzorem głównego nurtu teorii ekonomii – a w każdym razie przyjęta metoda jest oceniana jako obiecująca ze względu na możliwość integracji ekonomii z innymi naukami społecznymi na gruncie racjonalnego wyboru (Chmielewski 2011). „Racjonalistyczni” instytucjonalisci stwierdzają jednak, że kooperatywnych postaw nie można wytłumaczyć w pełni egoistycznymi motywacjami i że wyjaśnianie wymaga włączenia norm społecznych. Jak słusznie zwraca uwagę Mary Douglas, zachodzi obawa, że taki kompromis nie stanowi rozwiązania problemu. Motywacje inne niż wzgląd na własną korzyść, dodane do redukcjonistycznego modelu racjonalnego wyboru, mogą uczynić całą teorię „bezzprzedmiotową” (Douglas 2012, s. 2). To kolejny raz, kiedy przegląd teorii ekonomicznych powinien skłaniać do pokory.

Na podstawie tej próby rozeznania teorii trudno wchodzić w spór, która *metoda* objaśniania jest lepsza. Wykonane zadanie wydaje się mieć znaczenie z punktu widzenia niniejszej monografii raczej ze względu na meritum. Oba nurty instytucjonalizmu różni oprócz podejścia coś jeszcze – mianowicie przesłanie, jakie można odczytać z pracy badaczy. I tak, tradycyjną, holistyczną ekonomię instytucjonalną stymulowała troska o kapitalizm, która wynikała z krytyki tego systemu i była inspirowana przekonaniem o znaczeniu kolektywnych działań. W tym i pochodnym nurcie analiz kluczową rolę odgrywają *duże* grupy, a związki firm i związki zawodowe mają systemowe znaczenie. Natomiast nowy, indywidualistyczny instytucjonalizm bardziej inspirowała metoda i interesowała możliwość włączenia do głównego nurtu ekonomii pewnych specyficznych i ważnych pojęć, takich jak instytucje, koszty transakcji, poszukiwanie renty i inne (Furubotn, Richter 2000). Aspekty składające się na więzi społeczne, np. altruizm, wzgląd na innych, dobrowolny wkład do dóbr publicznych, wprowadza się do analizy tylko w odniesieniu do *małych* grup. Z tej perspektywy wynikałoby, że grupowa aktywność przybiera niewielkie rozmiary i nawet jeżeli okazuje się skuteczna z punktu widzenia wąskich interesów, nie ma znaczenia dla kształtowania systemu.

2.2. Organizacja gospodarcza, siła ekonomiczna i władza strukturalna

Prześledzę teraz sposób, w jaki ekonomia odnosi się do fenomenu wielkich organizacji gospodarujących. Należy przypomnieć, że tak nazywa się w tej książce związane interesami zgrupowania przedsiębiorstw, tworzone zarówno w formie spółki akcyjnej (przeważającej w USA), jak i na bazie własności rodzinnej oraz finansowania przez banki (przeważającej w Europie), ewentualnie spajane wspólną strategią i więzami funkcjonalnymi (jak na przykład w Japonii). Współczesne gospodarowanie polega nie tylko na indywidualnej przedsiębiorczości, lecz także na zorganizowanych formach zbiorowego działania. W rzeczywistości w otoczeniu „klasycznych” przedsiębiorców, którzy są właścicielami wkładu (w formie pieniężnej, w naturze lub w pracy) i zarazem jednoosobowym źródłem decyzji strategicznych i większości decyzji operacyjnych w przedsiębiorstwie, we współczesnej gospodarce działają zgrupowania firm. Dokonany pod kątem działań grupowych przegląd teorii uświadamia, że ekonomia w swoisty sposób włącza w perspektywę badawczą kolektywne działanie.

Jednak wielopodmiotowymi organizacjami firm ekonomiści z reguły nie zajmują się lub mówią o tym fenomenie oględnie. W ekonomii rynku czyni się to wówczas, kiedy dotyczy to monopolu i oligopolu, tym samym przyznając pośrednio, że mechanizm konkurencji o klienta bywa zakłócany przez siłę producenta. Nie ulega jednak wątpliwości, że w ekonomii głównego nurtu kieruje się ku wielkim prywatnym organizacjom gospodarczym uwagę w stopniu nieproporcjonalnym do ich wagi we współczesnej gospodarce (Fiedor 2010, s. 460). Mikro- i makroekonomia gubią z pola widzenia funkcjonowanie prywatnych, wielopodmiotowych organizacji gospodarczych, których rozmiary ważą w skali branży i niezwykle – w skali gospodarki narodowej. W rzeczy samej akademicka ekonomia postrzega jednostkę gospodarującą i państwo w nader abstrakcyjny sposób. Mikroekonomia operuje „klasycznym” wyobrażeniem przedsiębiorcy, który jako indywidualny właściciel zasobów finansowych i rzeczowych podejmuje decyzje, kierując się preferencjami konsumenta. Jego przedsięwzięcie jest na tyle małe, że nie ma wpływu na ceny. Inaczej mówiąc, jego zachowania reguluje rynek. Makroekonomia natomiast bada agregaty ekonomiczne (wydatki budżetowe, podaż pieniądza i inne) oraz decyzje państwa, które mogą mieć wpływ na zmiany tych agregatów oraz na gospodarkę narodową. W rezultacie takiego ustawienia mikro- i makroperspektywy nie jest przedmiotem dociekań ekonomistów

w zasadzie ani wpływ, jaki na gospodarkę wywierają największe firmy, ani tym bardziej wpływ przedsiębiorstw na państwo.

Ze względu na rolę, jaką w kapitalizmie odgrywają wielkie organizacje gospodarujące, ten brak można uznać za istotną ułomność standardowej ekonomii. Firmy zintegrowane do rozmiarów przekraczających wyobrażenie o przedsiębiorstwie dysponują siłą ekonomiczną, która nie jest jedynie „zdolnością do dokonywania zmian lub uzyskiwania wyników” w ramach systemu gospodarczego. W różnych okolicznościach i układach niektóre z nich podejmują też starania, aby *wpływać* na wyniki. Tego rodzaju uogólnione obserwacje, omówione w jednym z poprzednich podrozdziałów, prowadzą do zagadnienia władzy.

Fenomen wielkich organizacji gospodarujących, choć nie zawsze tak nazywany, funkcjonuje w myśli ekonomicznej, która rozwija się niezależnie bądź w opozycji do ekonomii neoklasycznej i na rubieżach głównego nurtu. Wskazać można chociażby poglądy Karola Marksa na temat kapitalizmu korporacyjnego, dzieło Edwarda Chamberlina (*Theory of Monopolistic Competition*, 1933) lub wkład Joan Robinson w teorię konkurencji monopolistycznej. Drogowskazy w postaci fundamentalnych pytań, kierujących ku teorii firmy, postawili Commons, Coase i Chandler. John R. Commons (*Institutional Economics: Its Place in Political Economy*, 1934) m.in. zapytał: po co powstają organizacje gospodarcze? W tym samym czasie Ronald H. Coase w swoim słynnym artykule *The nature of the firm* („Economica” 1937, vol. 4) postawił kwestię: dlaczego firmy rosną? Alfred I. Chandler (*Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, 1962) dostarczył inspiracji do dalszych badań nad przedsiębiorstwem przemysłowym, stawiając tezę, że efektywność firmy zależy od ograniczania kosztów funkcjonowania organizacji. Heterodoksyjna ekonomia uzupełnia wiedzę o działalności gospodarczej ludzi na rynku, rozpatrując organizacyjne formy koordynacji, czyli podporządkowanie wynikające z ustalonej hierarchii.

Ekonomia instytucjonalna, o czym mowa była w podrozdziale 2.1, stwarza teoretyczną przestrzeń do analizy zachowań grupowych – na swój sposób czyni to TEI, na swój sposób NEI. W niniejszym podrozdziale chcę pokazać, że instytucjonalistyczne teorie firmy wprowadzają też do analiz ekonomicznych różne aspekty realnie funkcjonujących w gospodarce organizacji. Organizacyjne aspekty kapitalizmu prezentuje na przykład teoria firmy w nowej ekonomii instytucjonalnej, wykorzystana w podrozdziale 2.2.2.1. Natomiast instytucjonalna ekonomia polityczna uwzględnia siłę ekonomiczną wielopodmiotowych organizacji gospodarujących i lokuje je w kontekście stosunków władzy. Zwraca się przy tym uwagę, że władza jest sprawowana nie tylko przez instytucje państwa i nie tylko

w procesie politycznym. Władza kompensacyjna pochodząca z rozdzielania wynagrodzeń czy władza nad przekonaniem i wierzeniami ludzi, o której będzie mowa w sekcji 2.2.2.2, nie jest wyłącznością państwa – posiadają ją także firmy.

2.2.1. „Człowiek ekonomiczny” i „człowiek organizacji”

W latach 30. XX wieku, dzięki wkładowi takich ekonomistów, jak Edward Chamberlin i Joan Robinson, w polu widzenia teorii pojawiła się siła inkorporowana w wielkich firmach działających w oligopolistycznych strukturach rynku. Jak napisał Galbraith w jednej ze swoich książek: „dzięki nim zamiast domniemania konkurencji w dużym sektorze nowoczesnej, wysoce skoncentrowanej gospodarki, należało teraz przyjmować istnienie monopolu lub czegoś do niego zbliżonego” (Galbraith 2011, s. 175). Przełom w innym sensie stanowiła opublikowana w tym samym czasie książka Adolfa A. Berle Jr. i Gardinera C. Meansa (*The Modern Corporation and Private Property*, 1932). Zdaniem Galbraitha dowiodła ona, że w sektorze „wysoce skoncentrowanej gospodarki” istnieje władza korporacyjnego biurokraty (a nie wysławianego przedsiębiorcy). Działające tam biurokratycznie zorganizowane przedsiębiorstwa integrują różne wyspecjalizowane etapy produkcji, a codzienna koordynacja i kontrola należy do najemnych menedżerów. Bezpośrednia kontrola operacyjna jest przynajmniej częściowo odseparowana od właściciela również z tego powodu, że nowoczesne przedsiębiorstwo kapitalistyczne jest finansowane przez pochodzący z zewnątrz kapitał pieniężny w postaci obligacji i pożyczek bankowych (Galbraith 2011, s. 188). Podobnie Joseph Schumpeter (*Capitalism, socialism, democracy*, 1947) w latach 40. i 50. XX wieku pisał o „wyparowaniu substancji własności”, o eliminacji przedsiębiorstw należących do innowacyjnych kapitalistów i o zastępowaniu ich przez wielkie zbiurokratyzowane organizacje, w których własność jest anonimowa, a zarządzają nimi nieskłonni do podejmowania ryzyka, „przezorni” menedżerowie. W owym czasie Peter Drucker (*The Practice of Management*, 1954) wyraził pogląd, że teoria przedsiębiorstwa podporządkowanego maksymalizacji zysku zbankrutowała, zachowanie przedsiębiorstwa zależy bowiem od zgoła innych czynników: od jego wielkości, zatrudnionych w nim osób, praw własności, struktury organizacyjnej, rynków, na których działa itp.

Dzięki takim dziełom w naukach ekonomicznych uznano fakt, że reguły podejmowania decyzji w wielkich prywatnych organizacjach gospodarczych mają charakter technokratyczny i zgoła odmienny od tych,

na których opiera się ekonomia w swoim głównym nurcie. Menedżerowie-wizjonerzy (*charismatic entrepreneur*, *heroic entrepreneur* w terminologii Schumpetera), których wzorem mógłby być Henry Ford, są wypierani przez menedżerów zawodowych (*executive types*). Ci ostatni podporządkowują swoje działanie raczej karierze w ramach firm, a nie efektywnym i efektownym innowacjom (*career bureaucrats*). W przekonaniu jednego z przywoływanych autorów, Gardinera C. Meansa, współczesna korporacja oznacza taką zmianę w systemie wolnorynkowym, że wymaga to promowania nowych koncepcji i stworzenia nowego obrazu stosunków ekonomicznych (Brennan 2016, s. 6). Koordynacja i kontrola w ramach tego typu organizacji obejmuje coraz większy zakres gospodarki, wobec czego – jak pisze Galbraith – „klasyczna równoważność krańcowego kosztu płac i krańcowego dochodu staje się nieprawdopodobną karykaturą. Zatrudnienie wysoko wyspecjalizowanych robotników i innego personelu w rozbudowanej hierarchicznej organizacji nie pozwala na łatwe obliczanie krańcowych kosztów pracy ani dochodu” (Galbraith 2011, s. 258–259).

Lata 40., 50. i 60. XX wieku zaowocowały próbami przybliżenia analizy ekonomicznej do rzeczywistych motywów, uwarunkowań i metod działalności firm. Dyskusja nad istotą firmy w naukach ekonomicznych, dla której punktem odniesienia była teoria neoklasyczna, nie obaliła jednak tej teorii, lecz doprowadziła do współlistnienia wielu koncepcji, akcentujących różne aspekty funkcjonowania firmy i raczej komplementarnych względem siebie niż substytucyjnych. Trzon ekonomicznych teorii firmy to teoria neoklasyczna, której „obudowę” stanowią takie nurty myśli, jak behawioralna teoria firmy, menedżerskie teorie firmy, teoria agencji, teoria kosztów transakcyjnych, a także koncepcja praw własności (Gorynia, Kowalski 2009, s. 229–231)²⁹. Niektóre z nich ukazują przedsiębiorstwo tylko jak ogniwo teoretyczne, konstrukcję umysłową, element w łańcuchu rozumowania. Inne zaś zajmują się wnętrzem „czarnej skrzynki”, czyli systemem społecznym i technicznym, jakim w rzeczywistości jest firma. W pierwszym przypadku firma występuje jako jednostka teoretyczna i służy jako konstrukt teorii, podobnie jak jednostka ludzka. W drugim – firma podlega analizie jako element świata rzeczywistego; wówczas podmiotem w miejsce jednostki staje się organizacja lub

29 Charakterystykę teoretycznych ujęć przedsiębiorstwa, znacznie dokładniejszą niż to możliwe w niniejszym przeglądzie, można znaleźć w artykułach Mariana Goryni, publikowanych w „Ekonomiście” w latach 1983–2007 lub w ich książkowej wersji (Gorynia 2007, s. 139–178). Informację na temat współczesnych ekonomicznych teorii firmy można znaleźć także w książce Tomasza Gruszeckiego (2002).

struktura zarządzania. Ta sama dyskusja, która wzbudziła różne ekonomiczne koncepcje firmy, dała impuls do rozwoju nauk o zarządzaniu³⁰.

W tej teoretycznej perspektywie „człowiek ekonomiczny” (*economic man*) ustępuje „człowiekowi organizacji” (*organizational man*) – zgodnie z określeniem Herberta Simona. Z tej części dorobku wyłania się podmiot inny niż racjonalna jednostka znana z podręczników mikroekonomii. Jego cele są inne niż maksymalizacja zysku, a racjonalność daleka jest od doskonałej, gdyż podmiot ten działa w środowisku, które cechuje niepewność. Dlatego, wyrażając to słowami Simona, jednostki ludzkie „są w zamierzeniach racjonalne, ale tylko w ograniczonym zakresie” (Hardt 2009, s. 34)³¹. Firmy zaś nie maksymalizują zysku, lecz działają tak, aby zaspokoić zagregowane indywidualne preferencje członków organizacji.

Główny nurt ekonomicznych teorii firmy wskazuje, że motywy przedsiębiorczych zachowań mogą być różne, zakładają one bowiem różnorakie cele, a zysk może być co najwyżej jednym z nich (Noga 1996). W największym skrócie można je scharakteryzować jako dążenie do zabezpieczenia się przed konsekwencjami niedoskonałej informacji i do przetrwania³². Przedmiotem szczególnej uwagi są koszty, powodowane z jednej strony oportunistą kontrahentów, z drugiej zaś – pokusą nadużycia przez insiderów (menedżerów i pracowników). Wprawdzie ta perspektywa została w latach 90. XX wieku przyćmiona przez ideę, że współczesne korporacje kierują się maksymalizacją wartości dla swoich akcjonariuszy (*shareholder value*), jednak – według wiarygodnego źródła, jakim jest Harvard Business School z Bostonu, jeden z najwyżej notowanych na świecie ośrodków kształcenia menedżerów i badań nad korporacją – notacja ta „przetrwała zaledwie dekadę”³³.

30 Mowa o klasycznych teoriach, takich jak teoria biurokracji czy tzw. *human relations*, a także o bardziej współczesnych, takich jak prakseologiczna i socjologiczna teoria organizacji, koncepcja gry organizacyjnej, zarządzanie strategiczne (Gorynia, Kowalski 2009, s. 231).

31 Poglądy Simona były inspirowane psychologią poznawczą i rozwijane w ramach ośrodka Carnegie (Graduate School of Administration), gdzie były konfrontowane z „twardymi” zwolennikami racjonalnych oczekiwań i teorii efektywnych rynków (Hardt 2009, s. 34–35). W rezultacie stały się fundamentem nurtu behawioralnego w ekonomii oraz nowej ekonomii instytucjonalnej.

32 Podstawy tego nurtu myśli zostały stworzone w latach 50. XX wieku. Zainteresowanych odsyłam do kompetentnego opracowania Łukasza Hardta (2009). Współcześnie tworzą go: behawioralna teoria firmy, menedżerskie teorie firmy, teoria agencji, teoria kosztów transakcyjnych, koncepcja praw własności i inne.

33 Przytaczaną opinię wyraził dyrektor jednego z programów badawczych Harvard Business School, Kash Rangan, w rozmowie z Rogerem Thompsonem, a opublikował „HBS Alumni Bulletin” w numerze z czerwca 2008 roku (zob. też: Gillespie, Zweig 2010).

Z dotychczasowego przeglądu wynika znaczenie organizacji. Przedsiębiorstwo to nie tylko praca i kapitał. „Klasyczny” przedsiębiorca w opinii takich myślicieli, jak Smith, Schumpeter czy Hayek był czynnikiem sprawczym dynamicznego wzrostu kapitalizmu. Opisywany nurt teorii stawia jego rolę w nowym świetle. W teoriach organizacji docenia się rolę najemnej kadry kierowniczej, co pozwala dostrzec, że do dynamiki kapitalizmu przyczynia się wzrost biurokratycznych organizacji gospodarczych. Organizacja, i to organizacja biurokratyczna, okazała się skutecznym sposobem opanowania nieprzerwanego przepływu zasobów wykorzystywanych w celach zarobkowych. Zwrócił na to uwagę m.in. Alfred Chandler (autor głośnej książki *The Visible Hand: the Managerial Revolution in American Business*), którego warto tu zacytować:

Taka koordynacja nie powstaje automatycznie. Wymaga ona nieustannej uwagi ze strony uporządkowanego hierarchicznie zespołu zarządzającego. Skala stanowi tylko wariant technologiczny. Wielkie gospodarki opierają się na organizacji, następnie na wiedzy, umiejętnościach oraz pracy zespołowej, czyli na ludzkiej organizacji, która jest konieczna do eksploatacji procesu technologicznego (cyt. za: Ingham 2011, s. 168).

W głównym nurcie ekonomicznych teorii firmy analizuje się problemy agencji, rozkład uprawnień własnościowych (*property rights*), prawa decyzyjne, kontrolne i prawo do nadwyżki itp. W świetle tych teorii wyłania się „przedsiębiorstwo menedżerskie”, gdzie kadra zarządzająca jest ważnym aktorem – w odróżnieniu od efemerycznego „przedsiębiorcy” w teoretycznej mikroekonomii.

Wspomniane teorie tworzą pomosty, za pomocą których do głównego nurtu teorii ekonomicznych implantowane zostały istotne zmiany w postrzeganiu firmy. Ekonomiści w większym zakresie wykorzystują wiedzę na temat podmiotów gospodarujących, to znaczy firm i ludzi w organizacjach, jaką oferują nauki o zarządzaniu. Według niektórych autorów integracja ujęć przedsiębiorstwa w ekonomii i naukach o zarządzaniu jest przesądzona. Jeden z kanałów, zdaniem Mariana Goryni i Tadeusza Kowalskiego, stanowi zarządzanie strategiczne. Drugim wydaje się ekonomia instytucjonalna, a szczególnie – teoria kosztów transakcji (Gorynia, Kowalski 2009, s. 233). Jednak jeżeli fakt funkcjonowania zgrupowań firm w różnych postaciach przyjmujemy jako oczywisty, to raczej dzięki naukom o zarządzaniu w dziedzinie nauk ekonomicznych, eksperckim analizom sporządzanym dla sektora finansowego i innym. Co ciekawe, nawet niektórzy specjaliści od zarządzania uważają, że wiedza o grupach biznesowych nie jest dostatecznie rozpowszechniona (*Polskie grupy kapitałowe...* 2002).

2.2.2. Ekonomia instytucjonalna i fenomen korporacji

Dwoistość instytucjonalizmu ujawniła się, kiedy śledziłam zagadnienie zachowań grupowych. Podobnie jest w kwestii korporacji. W związku z tym w odrębnych podrozdziałach odwołam się odpowiednio do dorobku nowej ekonomii instytucjonalnej (2.2.2.1) oraz do przykładów kontynuacji tradycyjnego ekonomicznego instytucjonalizmu (2.2.2.2), aby pokazać, jaki wkład ekonomia instytucjonalna wnosi w postrzeganie aktywności zarobkowej biurokratycznych, wielopodmiotowych organizacji gospodarczych.

Instytucjonaliści w zasadzie zgadzają się co do tego, że instytucje są wbudowane w organizacje. Na dowód przytoczę pogląd jednego ze zwolenników tradycyjnego instytucjonalizmu, zgodnie z którym instytucje to spójne systemy norm w społeczeństwie i organizacjach stanowiących mniej lub bardziej sformalizowane platformy (Sjöstrand 1993, s. 11). Z kolei od utożsamiającego się z nową ekonomią instytucjonalną Douglasa C. Northa pochodzi słynne stwierdzenie: „Jeżeli instytucje stanowią reguły gry, to organizacje są graczami” (North 1993, s. 36). Jego wykład czytelnie zdaje się przedstawiać ten wzajemny związek. Mianowicie, instytucje można definiować jako zespoły formalnych i nieformalnych reguł, sprzężonych ze sposobami ich egzekwowania. Reguły, ograniczając bądź krępując działania jednostek, porządkują świat międzyludzkich stosunków i czynią go przewidywalnym, a przez to produktywnym. Reguły gry są instytucjonalnym składnikiem organizacji.

Organizacje to grupy jednostek połączonych wspólnym celem, rozgrywających wedle instytucjonalnych reguł, czasami grając *fair*, czasami faulując – ale z wyraźnym celem wygrania. Graczami są w równym stopniu firmy, co partie polityczne, agencje rządowe, szkoły itp. Reguły, procedury lub normy służą koordynacji działań, struktury organizacyjne tworzą dla nich ramy. Instytucje odnoszą się do kulturowego wymiaru procesu regulacji, ich istotę stanowią bowiem wartości, normy, symbole, rytuały. Organizacje zaś porządkują działania poprzez odwoływanie się do względnie stałych zasad postępowania w określonych sytuacjach, czyli do rutyny.

2.2.2.1. Firma, jej otoczenie i koszty transakcyjne

„Nowy”, indywidualistyczny instytucjonalizm racjonalnego wyboru w ekonomii pyta o wydajne kosztowo rozwiązania, kontynuując w tym sensie opowieść standardowej ekonomii. Podstawowym celem poznawczym jest określenie, jaki zespół reguł, sprzężonych ze sposobami ich

egzekwowania lub jaki rodzaj kontraktu obiecuje pożądaný wynik w postaci możliwie najniższych całkowitych kosztów, to jest kosztów produkcji i transakcji. Na tym fundamencie powstała instytucjonalna teoria firmy. To podejście badawcze okazało się także przydatne do wyjaśnienia logiki publicznego wyboru oraz do objaśniania ewolucji rynku i państwa w ramach nowej historii gospodarczej. Teoria publicznego wyboru i nowa historia gospodarcza wykorzystują te same kluczowe pojęcia, co wspomniana teoria firmy (czyli pojęcie kosztów transakcji, teorię praw własności i teorię kontraktu) do analizy instytucjonalnych ram działalności gospodarczej. Wspólne przesłanki oraz aparat pojęciowy upoważniają do objęcia ich jednym mianem nowej ekonomii instytucjonalnej (zob. Ząbkowicz 2003). Niektóre z tych teorii pojawiły się w książce wcześniej, w związku z indywidualistycznym instytucjonalizmem racjonalnego wyboru.

Wspólny kierunek poszukiwań prowadzi do struktur organizacyjnych i reguł gry w gospodarce, które decydują o kosztach i korzyściach wiążących się z zawieraniem kontraktów. Ścisłej mówiąc, centralnym problemem omawianego programu badawczego jest niekompletność kontraktów i tego skutki, objawiające się w postaci rosnących kosztów transakcji. W związku z tym poszukuje się sposobów obniżania kosztów transakcji za pomocą struktur zarządzania i struktur państwa. Oliver E. Williamson, autor wspomnianej na wstępie teorii firmy, sposobu na uniknięcie kosztów niekompletnych kontraktów upatruje w układach powiązań między firmami lub w sieci zależności wewnątrz danej firmy (Williamson 1971, 1975, 1998). Douglas C. North, najwybitniejszy autor w zakresie nowej historii gospodarczej, podstawową rolę w skutecznym egzekwowaniu kontraktów (i w zmniejszeniu związanych z tym kosztów) przypisuje we współczesnej odpersonalizowanej gospodarce instytucjom państwa, takim jak policja czy sądownictwo, które wymuszają przestrzeganie umów lub pomagają w rozstrzyganiu sporów (North 1990). Liderzy szkoły publicznego wyboru, James M. Buchanan i Gordon Tullock, wskazują zaś na specyficzne koszty transakcji związane z prowadzeniem „wymiany na rynku politycznym” (Buchanan, Tullock 1997)³⁴. Pod tym terminem kryje się koordynacja interesów w strukturach

34 Koszty tej specyficznej „wymiany” wynikają z dyskryminujących reguł, narzuconych przez państwo w związku z ekspansją sektora publicznego. Działalność grup nacisku, która ma na celu zmniejszenie kosztów ograniczeń (instytucji) formalnych, sama w sobie pobudza nowe koszty tego samego pochodzenia. Im więcej grup zabiegających o polityczne poparcie, tym więcej politycznych decyzji dyskryminujących pozostałych. Wreszcie, kiedy podstawowe zorganizowane grupy interesu uznają, że koszty tej ciągłej walki są nadmierne, dochodzi do nowego „konstytucyjnego kontraktu”, czyli zmiany konstytucyjnych reguł, która obniży

państwa. Erik G. Furubotn i Rudolf Richter nie są jedynymi, którzy sądzą, że nowa ekonomia instytucjonalna, oferując koncepcję kosztów transakcji jako klucz do zrozumienia aktywności firm, grup interesów oraz ewolucji gospodarek i społeczeństw, stanowi współcześnie najpoważniejsze wyzwanie dla teorii głównego nurtu (Furubotn, Richter 2000).

Powszechnie uważa się, że asumpt do rozwoju programu badawczego NEI dało pytanie o przedsiębiorstwo – czym ono jest i dlaczego funkcjonuje obok rynku, a z określeniem „ekonomia kosztów transakcji” praktycznie najczęściej kojarzona jest instytucjonalna (nowa) teoria firmy. NEI w miejsce jednostki nastawionej na zysk wprowadza zagadnienia organizacji gospodarczej. To pozwala sądzić, że oferuje ona dorobek znaczący, kiedy za przedmiot obieramy fenomen korporacji. Poniżej postaram się pokazać, jak z jednej strony teoria inspirowana pracami Williamsona wyjaśnia w eleganckiej intelektualnie formie koordynację w ramach firmy. Z drugiej zaś – nowa historia gospodarcza Northa i szkoła publicznego wyboru w ujęciu Buchanana i Tullocka oferują analizę szerokiego otoczenia społeczno-gospodarczego firmy, w którym wiodącą rolę odgrywa rząd i politycy³⁵.

Pojęcie *governance*, upowszechnione przez Williamsona, to kolejny koncept porządkujący ten dorobek. Odnosi się ono do środków zaprowadzania ładu tam, gdzie konflikt grozi zaprzepaszczeniem możliwości zrealizowania wzajemnych korzyści. Autor ten wskazuje na kilka alternatywnych sposobów takiej koordynacji ekonomicznych transakcji (*modes of governance*), a mianowicie – rynek, hierarchię, kontrakty hybrydowe i koordynację przez publiczną biurokrację (*public bureau modes of governance*) (Williamson 1998, s. 37).

Istotą Williamsonowskiej teorii firmy stanowi koordynacja osiągnięta w pewnej hierarchicznej strukturze, *governance structure* (Williamson 1998, s. 37), dla której najlepszym polskim odpowiednikiem wydaje się termin „organizacyjne ramy koordynacji”. Ogólnie rzecz ujmując, jak się wyraził autor teorii w jednym z wywiadów, jest to taka architektura zarządzania, która „narzuca porządek, minimalizuje konflikt i zapewnia wzajemne korzyści” (*Wścibskość popłaca* 2011). Na poziomie firmy strukturę tego rodzaju oddaje termin *corporate governance*. Docho-

z czasem koszty dyskryminacyjnego ustawodawstwa dla wszystkich grup (Buchanan, Tullock 1997, s. 286–287, 291).

35 Znow z konieczności i wyboru odwołuję się do kilku nazwisk reprezentatywnych dla nurtu, podczas gdy lista nazwisk liderów jest znacznie dłuższa. Oprócz Ronalda Coase’a można wymienić chociażby Armena Alchiana, Harolda Demsetza, Roberta Crawforda, Benjamina Kleina.

nazywa hybrydowymi, gdyż transakcje, w które zaangażowana jest firma mają dualny charakter. Należą do nich oczywiście transakcje przeprowadzane na rynku i związane z wymianą, takie jak kontrakty handlowe, umowy o pracę, umowy leasingowe czy kredytowe. Ale oprócz tych typowych kontraktów ekonomicznych w firmie mają miejsce transakcje o charakterze menedżerskim, umożliwiające wydawanie poleceń i hierarchiczną koordynację. Zgodnie z inspirującą ideą Ronalda Coase'a firma może być pojmowana jako wiązka transakcji, a dokładniej – jako sieć mniej lub bardziej nieformalnych kontraktów pomiędzy indywidualnymi członkami organizacji (Furubotn, Richter 2000, s. 270). Z tych związków wynikają problemy, którymi zajmuje się „nowa” teoria firmy. Chodzi głównie o problem kosztów, do jakich prowadzą niekompletne kontrakty, ale także oportunistyczne zachowania pracowników.

Powody, dla których koordynacja odbywa się w ramach hierarchicznej organizacji bądź w obrębie sieci organizacji, Williamsonowska teoria firmy wyjaśnia następująco. Liberalne zasady wzajemnych korzyści z wymiany i wolności kontraktu nie wystarczają do zapewnienia egzekwowania zobowiązań, dlatego rynek jest tylko jedną z form organizacji wymiany i zabezpieczenia kontraktów. Firmy powstają wtedy, kiedy organizacja i egzekwowanie transakcji wewnątrz organizacji są tańsze niż za pośrednictwem rynku. Williamson rozwinął myśl Coase'a, że korzystanie z mechanizmu cenowego kosztuje – oprócz zwykłych nakładów, koniecznych w produkcji, powstają koszty transakcji. Z kosztem wiąże się na przykład poszukiwanie najkorzystniejszej ceny i czynności związane z doprowadzeniem do kontraktu. Ponadto podmiot działający na rynku narażony jest na skutki niepewności i własnej ograniczonej racjonalności. Wertykalna integracja wyspecjalizowanych czynności w ramach jednej organizacji pozwala na unikanie kosztów spowodowanych oportunistycznymi zachowaniami kontrahentów. Dzięki efektywnemu, konsekwentnemu procesowi decyzyjnemu i harmonizacji interesów w ramach organizacji można również obniżyć koszty transakcji innego pochodzenia (Hardt 2009, s. 380). Richard Langlois dodaje, że racją istnienia firmy są ponadto korzyści z zarządzania wiedzą (*knowledge governance*). Szczególną korzyść komparatywną daje ukryta wiedza subiektywna (*tacit knowledge*), czyli „specjalny rodzaj wymiany informacji, który generuje większą wiedzę niż »suma« wiedzy indywidualnych uczestników [wymiany]” (Hardt 2009, s. 42).

W ujęciu firmy przez pryzmat kosztów transakcyjnych rozważa się inne okoliczności niż w pozostałych teoriach firmy, które rozwinęły się w odniesieniu do neoklasycznej ekonomii (np. menedżerskie teorie firmy

i teoria agencji, wspomniane w podrozdziale 2.2.1). Niemniej, w opinii Williamsona, teorie te nie wykluczają się nawzajem.

Ekonomia kosztów transakcyjnych Williamsona nawiązuje do autentycznego fenomenu gospodarczego, jakim są wielkie, biurokratycznie zorganizowane przedsiębiorstwa. Rozważania Williamsona miały swe źródło w empirycznych badaniach wielkich korporacji (Stankiewicz 2010, s. 581 i 583). Na ich temat ekonomista publikował jeszcze na początku lat 80. XX wieku, potem jego analizy stawały się coraz bardziej abstrakcyjne. Z zarysowanej perspektywy firma jest widziana jako organizacyjne ramy umożliwiające łagodzenie konfliktów oraz redukcję kosztów transakcyjnych. Przy tym przedmiot analizy nosi znamiona korporacji funkcjonujących w realnej gospodarce, jest to bowiem organizacja zintegrowana pionowo, która bywa zaangażowana w sieciowe formy koordynacji. Zdaniem samego autora instytucjonalistycznej teorii firmy, w zakres zainteresowań teoretycznych włączone zostały m.in. następujące problemy: firmy dominujące i oligopol, współczesna wielopodmiotowa organizacja w jej różnych postaciach (konglomerat, firma międzynarodowa, firma wielodziałowa, typ keiretsu), korporacyjna strategia i kontrola (*corporate governance*) (Williamson 1998, s. 44–45).

Grupy przemysłowo-finansowe (*business groups*) zdają się coraz mniej opierać na hierarchii, a w coraz większym stopniu – na sieci kontaktów (*networking*) służących pozyskiwaniu oraz kreowaniu informacji i wiedzy. Rozwojowi sieci ustalonych relacji w biznesie towarzyszy od lat 90. dyskusja naukowców na temat „kapitalizmu sieciowego” (*alliance/network capitalism*). Sieci ustalonych relacji w biznesie (*network forms of organization*)³⁶ przeciwstawiane są hierarchicznym, biurokratycznym strukturom w ramach firm, a także kontraktowym więziom między nimi (Kranton, Meinhart 2000). Ten rodzaj koordynacji ma bowiem charakter organiczny i nieformalny. Struktury sieciowe mogą opierać się na porozumieniach między niezależnymi partnerskimi firmami (*alliance strategiczne*), a także na powiązaniach z dostawcami, klientami i innymi elementami otoczenia (de Wit, Meyer 1999, s. 201). Modnym przedmiotem analiz stały się „globalne łańcuchy wartości”. Zarówno koordynacja polegająca na hierarchicznym podporządkowaniu, jak i organizacja sieci oraz oparty na ustalonych relacjach udział w sieciach (niekiedy nieformalny) to cechy wielopodmiotowego modelu biznesowego, praktykowanego m.in. przez transnarodowe korporacje. Współcześnie dzięki

36 Oprócz tego w literaturze można spotkać określenia: „network organization”, „interfirm networks”, „organization networks”, „flexible specialization”, „network-centric organization”, „quasi-firms”.

rozwojowi komunikacji i transportu ich produkty w coraz większym stopniu są wytwarzane z wykorzystaniem sieci dostawców, którzy tradycyjnie specjalizują się w realizacji specyficznych zamówień danego wytwórcy. Proces produkcji i zamówień staje się mniej zintegrowany, niż był dotąd w hierarchicznych ramach firmy, a bardziej polega na ustalonych relacjach biznesowych (*relational contracting*), przypominających te, które spajają japońskie keiretsu (Aoki 2001, s. 370). Nie przekreśla to aktualności tego kierunku poszukiwań z punktu widzenia omawianego tu tematu. Tak szeroko rozumiane sieci relacji czy zasoby relacyjne są czynnikiem zmniejszania niepewności działań, a także redukcji kosztów transakcyjnych³⁷. Obserwacje te jeszcze mocniej niż referowana teoria firmy uwypuklają znaczenie ugrupowań przedsiębiorstw we współczesnej gospodarce.

O ile Williamsonowska teoria firmy mówi o organizacyjnych ramach koordynacji przypominających korporacje, to w innych nurtach nowej ekonomii instytucjonalnej analizuje się te aspekty, które składają się na większą niż firma całość, tworząc jej środowisko. Tym, co wydaje się łączyć najwybitniejszych przedstawicieli wspomnianych na wstępie nurtów, czyli szkoły publicznego wyboru i nowej historii gospodarczej, jest dezagregacja państwa i ujęcie stosunków państwo – rynek zgoła inaczej, niż czynią to teorie w głównym nurcie. Państwo postrzegane jest jako struktury *governance*. Sam Williamson przyznaje, że otwarcie tej „czarnej skrzynki” w celu zbadania mechanizmu w środku wzbogaca analizę państwa, podobnie jak uznanie neoklasycznej wizji firmy za nieadekwatną przyniosło bogatsze paradygmaty i modele, oparte na koncepcji kosztów transakcyjnych (Dixit 1998, s. 45).

W ramach wykładanej teorii ekonomii rynek reprezentują decyzje opisywane przez mikroekonomię, zaś makroekonomia zajmuje się decyzjami państwa. Te dwie perspektywy, mikro i makro, bywają przyrównywane do dwóch odcinków drogi budowanej jednocześnie z dwóch przeciwnych kierunków (Machaj 2009). Wrażenie to potęgują z reguły antagonistyczne poglądy na rolę i zakres rynku oraz na rolę i zakres państwa; mianowicie, mikroekonomiści postulują zazwyczaj (samo)ograniczenie państwa w gospodarce, zaś makroekonomiści – zmniejszenie domeny rynku i większą kontrolę nad nim. Tymczasem stosunki przedsiębiorca – państwo wcale nie muszą mieć antagonistycznego charakteru. Wręcz

37 Zaufanie obniża koszty transakcyjne przynajmniej na dwa różne sposoby. Pierwszy to możliwość rezygnacji z weryfikacji działań partnera, którego darzy się zaufaniem. Po drugie, zaufanie wpływa na jakość i ilość ujawnianych informacji, co ma znaczenie dla kosztów związanych ze szczegółowym uzgadnianiem kontraktów zabezpieczających interesy partnerów.

przeciwnie, odnośne koncepcje kładą nacisk na to, że tak rozumiane państwo z tak rozumianym „rynkiem” na ogół „dogaduje się”, gdyż często interesy są wspólne.

Teoria wyboru publicznego rozszerza pojęcie i dobrodziejstwa wymiany w tradycyjnym ekonomicznym ujęciu (czyli na rynku dóbr i usług) na sferę publiczną, to jest uwzględnia, że rozwój wymiany o charakterze gospodarczym wymaga również dóbr publicznych, które oferowane są i zdobywane na rynku politycznym (Wilkin 2005). Inaczej mówiąc, racjonalna jednostka szuka sposobów obniżenia kosztów transakcji nie tylko na tradycyjnym rynku ekonomistów i nie tylko w ramach firmy. W swoistej wymianie przedmiotem specyficznego „kontraktu” są reguły gry, a konkretnie – wprowadzenie nowych lub modyfikacje starych przepisów prawnych, dzięki którym możliwy staje się nowy podział dochodu (*rent seeking*) lub ochrona uzyskanych w przeszłości przywilejów (*vested interests*). Koszty nierozłącznie związane z prowadzeniem wymiany na rynku politycznym są szczególnymi kosztami transakcji (Buchanan, Tullock 1997, s. 304–305). Źródłem korzyści jest zaś nie wkład ekonomiczny (jak w tradycyjnej ekonomii), lecz układ polityczny. Efektem publicznego wyboru są reguły, które modyfikują porządek ekonomiczny. Reguły prawne (w tym – konstytucyjne) oraz instytucje polityczne stanowią kontekst, w którym funkcjonuje gospodarka rynkowa.

Analogicznie, według nowej historii gospodarczej, dobrobyt społeczeństw zależy m.in. od zachowań „politycznego przedsiębiorcy”, a sfera mediacji i negocjacji, określana słowem *polity*, tworzy pomost między aktywnymi gospodarczo podmiotami i państwem (North 1990). Nieprzejrzystość lub brak określenia praw własności, niekompletność kontraktów oraz wysokie koszty egzekwowania umów mają negatywne skutki dla awansu gospodarczego społeczeństw. Podstawowe znaczenie w skutecznym egzekwowaniu kontraktów Douglas C. North przypisuje stronie trzeciej, czyli państwu z jego instytucjonalnymi strukturami. Koordynacja interesów w strukturach państwa daje wynik w postaci reguł sankcjonowanych przez władzę polityczną. Koordynację za pomocą organów porządku i wymiaru sprawiedliwości North określa słowem *government*. Termin *government* w języku angielskim w szerokim sensie staje się bliskoznaczny politycznej funkcji tworzenia polityki ekonomicznej (*Webster's Third New International Dictionary* 1986, vol. I, s. 982c). Jak widać, pod mianem *government* kryje się zjawisko ogólniejsze i bardziej skomplikowane niż aktywność samego rządu, skonkretyzowana w jego programach gospodarczych. *Government* w tym kontekście to nie jest niedostępny ośrodek strategiczny, lecz struktury oraz procedury decyzyjne, w których udział biorą m.in. przedstawiciele gospodarki. Państwo

zostaje włączone do analizy, ale nie jako „czarna skrzynka” makroekonomii, lecz jako struktury organizacyjne, związani z nimi ludzie i właściwe im zasady koordynacji.

Ów „ponadkorporacyjny” szczebel, o którym mówią teorie Buchanana, Tullocka i Northa, stanowi immanentny element ładu gospodarczego³⁸. Od reguł formalnych składających się na porządek gospodarczy i od charakteru polityki gospodarczej w dużej mierze zależy forma, jaką przyjmuje kapitalizm na terytorium danego państwa. Opisywane teorie uwzględniają koordynację interesów gospodarczych w strukturach demokratycznego państwa, która w praktyce odbywa się w organizacyjnych ramach komisji parlamentarnych, rad przy ministerstwach, zrzeszeń biznesu itp. W tym nurcie myśli ekonomicznej porządek gospodarczy i polityka gospodarcza postrzegane są jako wynik harmonizacji lub ścierania się racji zarówno reprezentantów państwa, jak i przedstawicieli firm. Prawdliwość tę obserwuje się nawet w państwach dyktatorskich (Silva 1996).

Zarysowane powyżej ekonomiczne teorie firmy, nie wyłączając instytucjonalistycznej „nowej” teorii firmy, mają wspólną cechę – generalnie unika się w nich podjęcia zagadnienia grup biznesowych wprost. Temat analiz stanowią raczej prawa własności oraz abstrakcyjna hierarchiczna organizacja niż realnie funkcjonująca struktura (np. spółki kapitałowej). Teorie NEI są jednak ważne dla tematu. Wprowadzają bowiem do analiz ekonomicznych różne aspekty realnie funkcjonujących organizacji. Dzięki jednemu ze swoich podstawowych konstruktów (*governance structure*) uwzględniają hierarchię i stowarzyszenia. Niektóre z nich przydają otoczeniu firm rys polityczny, którego pozbawiona jest makroekonomia. Ale czy przedmiotem uwagi czynią specyficzne preferencje i nieporównywalną siłę korporacyjnych struktur?

Analizując problemy organizacji gospodarczej i podejmując kwestie wyborów o charakterze politycznym, raczej pomija się skutki nierównego rozłożenia bogactwa i nierównego dostępu w społecznym procesie podejmowania decyzji, czyli w istocie – władzę i podporządkowanie. Instytucjonalna teoria firmy, dzięki koncepcji kosztów transakcyjnych, w eleganckiej intelektualnie formie wprowadza dość abstrakcyjną „wertykalnie zintegrowaną organizację”. Stawiając istotne pytanie o przyczyny rozwoju przedsiębiorstwa, porzeka jednak na właściwym ekonomii polu rachunku kosztów i korzyści. Prawdopodobnie dzięki temu teoria

38 Inaczej oceniam perspektywę Williamsona, który czyni ciekawą próbę „przyłożenia” kosztów transakcyjnych do „public bureau” (odpowiednik *government*). Nie rozważa on jednak sfery mediacji, w której problemy firmy spotykają się z preferencjami władzy politycznej.

kosztów transakcyjnych została zaakceptowana jako część głównego nurtu i obecnie stopniowo wchodzi do programów akademickich. Instytucjonalizm racjonalnego wyboru woli widzieć politykę jako grę polegającą na kalkulacji korzyści i kosztów, i chociaż przydaje wagi strukturalizm państwa, proces polityczny przedstawia jako pole gry bliżej niezdefiniowanych interesów, nie wnikając w to, że wielki biznes w tej grze ma przewagę. W sumie opisuje firmy, którym można przypisywać naturę korporacji, a ponadto uwzględnia aktywność na „rynku politycznym”, pod którą można odczytać m.in. zabieganie o zamówienia publiczne czy lobbing w strukturach państwa na rzecz zmian bądź utrzymania reguł gry. Jednak proces polityczny ujmuje się ostrożnie, raczej w zawoalowany sposób. W gruncie rzeczy nie można twierdzić, że w nowej ekonomii instytucjonalnej nie widać korporacji. Jej adepci jedynie wzdragają się przed podjęciem zagadnienia władzy.

2.2.2.2. Korporacyjna biurokracja i władza ekonomiczna

W ujęciu Thorsteina Veblena (1958) czy Josepha Schumpetera (1995) kontrast z tradycyjnym obrazem przedsiębiorstwa zdaje się wypadać znacznie ostrzej niż w wyżej zarysowanym ujęciu nowej ekonomii instytucjonalnej. Miejsce inicjatywnego przedsiębiorcy zajęła korporacyjna biurokracja, relatywizując znaczenie własności³⁹. Zgodnie z tym nurtem myślenia rozwój polega raczej na biurokratycznym wzroście wielkich spółek niż na spontanicznym rynku, czyli grze popytu i podaży wynikającej z milionów równorzędnych decyzji anonimowych podmiotów. Te odmienne poglądy są częścią szerokiego nurtu historyzujących i socjologizujących koncepcji, czerpiących m.in. z tradycji amerykańskiego instytucjonalizmu. Holistyczny tradycyjny instytucjonalizm ekonomiczny nadał wagę korporacyjnej biurokracji jeszcze zanim ukazało się dzieło Adolfa A. Berlego i Gardinera C. Meana. Nawiązując do tej tradycji, w bardziej współczesnych analizach rozwija się zagadnienie biurokratycznego wzrostu jako przeciwstawienie indywidualnej przedsiębiorczości i rynku.

W tym podrozdziale w omawianiu tytułowych zagadnień posłużę się dorobkiem Johna K. Galbraitha, który ujmuje oryginalnością i wyrazistością poglądów w interesującej kwestii korporacji. Można sądzić, że z tego

39 Krytycyzm Schumpetera dobitnie oddaje następująca opinia: „Tymi, którzy rzeczywiście torowali drogę socjalizmowi, byli nie głoszący go intelektualści lub agitatorzy, ale Vanderbiltowie, Carnegie’owie i Rockefellerowie” (Schumpeter 1995, s. 166). Nie mniej krytyczny pogląd Veblena na korporacje streszcza m.in. Wacław Stankiewicz (2004, s. 64–68).

samego powodu dorobek ów z trudem poddaje się klasyfikacjom; znamienne, że tacy wytrawni znawcy, jak Harry Landreth i David Colander skategoryzowali tego autora jako quasi-instytucjonalistę (Landreth, Colander 1998). Jego poglądy na temat przedsiębiorstwa są wartościowe na tyle, aby poświęcić im ten podrozdział w celu skrótowego, a jednocześnie spójnego wyłożenia kolejnego tematu. Mimo iż są oryginalne, wydają się nadzwyczaj nośne. Przytoczone poniżej elementy opisu można spotkać w wielu późniejszych opracowaniach różnych autorów – również tych, którzy niekoniecznie identyfikują się z właśnie omawianym nurtem⁴⁰. Jako argument niech posłuży rekomendacja tych analiz sprzed lat, autorstwa Janiny Godłów-Legiędź, którą zaczerpnęłam z jej recenzji wydawniczej na okładce książki Jerzego Wilkina (2016):

Główny nurt ekonomii otworzył się na koncepcje Ronalda Coase’a, Douglasa Northa, Olivera Williamsona, ale już nie na Johna Galbraitha. A przecież w kontekście ostatniego kryzysu i zmian instytucjonalnych współczesnego kapitalizmu analizy tego ostatniego wydają się zawierać większy potencjał wyjaśniający i prognostyczny.

John K. Galbraith dosadnie opisał w swoich książkach metody zdobywania przewagi konkurencyjnej przez korporacje, przy tym – podobnie jak „tradycyjni” instytucjonalisci – odwołuje się bezpośrednio i jawnie do doświadczenia amerykańskiego (Galbraith 1967, 1973, 2005). Z tej perspektywy widoczny jest fenomen organizacji gospodarczej, którą od tradycyjnie pojmowanego przedsiębiorstwa odróżnia przede wszystkim stosowanie innych metod utrzymywania się na rynku niż klasyczna konkurencja⁴¹. Pozycja „planującego sektora” korporacji jawnie łączy się z władzą⁴². Ów sektor posiada władzę nie tylko nad cenami,

40 Na przykład M. B. Lehman (1997).

41 Galbraith nie jest bynajmniej nowatorem, twierdząc, że wielkie firmy w sektorze wysokiej koncentracji zachowują się inaczej niż małe i średnie przedsiębiorstwa operujące na konkurencyjnym rynku. W tym względzie należałoby go uznać za kontynuatora myśli, którą przed nim prezentował np. Gardiner Means (1983, s. 467–485) i Michał Kalecki (1971).

42 W kontekście władzy nad przekonaniem Galbraith tak wyjaśnia sens używania w odniesieniu do domeny korporacji określenia „sektor planujący”: „Wszelkie planowanie dąży do uzyskania kontroli nad przekonaniem – do zapewnienia, by w swych myślach i działaniach ludzie dostosowywali się do tego, co jest wygodne dla planujących. W gospodarkach socjalistycznych osiąga się to dzięki ustalonym programom. [...] W gospodarkach typu zachodniego potrzebne sektorowi planującemu przekonania uzyskuje się pod sztandarami liberalizmu. Uznaje się

jak w teorii monopolu lub oligopolu, lecz także nad zachowaniem konsumentów, postępowaniem dostawców oraz działaniem państwa. W odróżnieniu od referowanych poprzednio teorii firmy te analizy mają zatem charakter ekonomii politycznej.

W amerykańskim nowoczesnym sektorze planującym można dostrzec wystarczająco specyficzne właściwości zachowań, aby wyodrębnić go – obok sektora składającego się z tradycyjnych przedsiębiorstw (Galbraith 1979, Kamiński 1984). Tam proces decyzyjny w firmie ma raczej charakter kolektywny niż indywidualny, a jego główny sens należy pojmować inaczej niż uczy ekonomia racjonalnego wyboru. W największych amerykańskich korporacjach w zbiorowym podejmowaniu decyzji bierze udział grono znacznie szersze niż zgromadzenie wspólników i zarząd (*Board of Directors*). W jego skład wchodzi wszelcy specjaliści potrzebni do kierowania organizacją: specjaliści od sprzedaży, reklamy i marketingu, inżynierowie i technicy, eksperci w dziedzinie stosunków międzyludzkich i informacji prasowej, naukowcy, lobbyści, prawnicy, a nawet „ludzie posiadający wyspecjalizowaną wiedzę na temat biurokracji waszyngtońskiej”. Mózgiem największych przedsiębiorstw nie jest jednostka, ale całe zespoły, tzw. technostruktura (Galbraith 1979).

W hierarchii celów technostruktury maksymalizacja zysku ustępuje miejsca zwiększaniu sprzedaży i stabilizacji dochodu. Sprawne i efektywne funkcjonowanie firmy wymaga wysiłku ze strony menedżerów, a otrzymany w rezultacie zysk staje się korzyścią głównie akcjonariuszy. Jednym słowem, jeżeli technostruktura maksymalizuje zyski, maksymalizuje je dla właścicieli. Natomiast rozrost zarządzanej korporacji sam w sobie oznacza większe obroty, większe sumy do podziału na wynagrodzenia dla kadry menedżerskiej, nowe stanowiska, co jest niewątpliwą korzyścią technostruktury. Stymulując obroty i sprzedaż, maksymalizuje ona możliwości awansu i pieniężnych korzyści dla siebie. Co więcej, menedżerów i specjalistów na ich usługach może z powodzeniem satysfakcjonować stabilizacja dochodu na określonym poziomie, a niekoniecznie jego wzrost. Dostatecznie wysoki i niezakłócony dochód firmy gwarantuje bowiem minimum ingerencji z zewnątrz. Zapewnia też kapitał, dzięki któremu firma nie musi czynić bolesnych ustępstw na rzecz zewnętrznych źródeł finansowania (na przykład banków komercyjnych, banków inwestycyjnych i firm ubezpieczeniowych), zachowując autonomię w zarządzaniu. Sprawia, że akcjonariusze są spokojni. Walki o pełnomocnictwa

je za zbiór wniosków, do których dochodzą, pod wpływem uczonych nauczycieli, ludzie obdarzeni zdrowym rozsądkiem oraz umiejętnością rozumowania” (Galbraith 1979, s. 349–350).

i kontrolę zdarzają się zazwyczaj tylko w tych wielkich korporacjach, które mają zbyt niskie dochody lub ponoszą straty (Galbraith 1979).

Siła ekonomiczna korporacji zapewnia im pozycję uprzywilejowaną względem małych i średnich przedsiębiorstw, względem indywidualnych klientów i... względem państwa. Dzięki niej korporacje korzystają z renty ekonomicznej jako *price-makers*. Mianowicie, nierówna siła przetargowa między korporacją i jej kontrahentami z sektora rynkowego może być wykorzystana do zaniżania cen produktów i usług świadczonych przez małych dostawców oraz do windowania cen produktów i usług firm o dużym udziale w rynku. Ponadto, potężne spółki są w stanie kreować popyt konsumencki za pomocą reklamy i marketingu – a nie tylko dostosowywać się do niego. I wreszcie, korporacje czerpią rentę polityczną, wykorzystując względy polityków i biurokratów państwowych bądź przy zamówieniach rządowych, bądź przy okazji wprowadzania nowych reguł prawnych. Jak już dość dawno zauważył Galbraith, „Produkcja jest wielka niekoniecznie wtedy, gdy duże są potrzeby; może być wielka, gdy istnieją duże umiejętności sterowania zachowaniem indywidualnego konsumenta lub zdobywania symbiotycznego udziału w kontroli publicznych zakupów dóbr i usług – wszystko to w interesie biurokratycznego wzrostu” (Galbraith 1979, s. 234). Metody zdobywania przewagi konkurencyjnej przez korporacje pokazują, że są one tylko w pewnym stopniu podporządkowane rynkowi.

W sektorze planującym działalność gospodarczą często wymyka się koordynacji rynkowej. Ta forma gospodarowania opiera się na koordynacji polegającej na zdolności narzucania swoich celów bliskiemu i dalszemu otoczeniu. Galbraith lokuje tym samym korporacyjną biurokrację w kontekście siły i wpływu, co w pełniejszym świetle ukazuje ekonomiczne znaczenie funkcjonowania korporacji w gospodarce. Firmy, które osiągają odpowiednie rozmiary, mają władzę w tym sensie, że są w stanie narzucać swoje cele kontrahentom i konsumentom. Jak to ujął Galbraith, na rynkach, na których korporacje są wielkie i potężne, „produkujące przedsiębiorstwo sięga po kontrolę swoich rynków i poza nie, żeby kierować zachowaniem się rynku i kształtować postawy społeczne tych, którym pozornie służy” (Landreth, Colander 1998, s. 578). Wykorzystuje ono swój udział w rynku po to, żeby zapewnić sobie uprzywilejowany dostęp do surowców i części zamiennych, dyktować ceny i warunki dostawcom, kontrolować kanały dystrybucji i narzucać ceny nabywcom. Dzieje się tak, pomimo iż od czasów słynnej amerykańskiej ustawy Shermana w większości krajów powstały przepisy, które umożliwiają rozbijanie monopolistów i oligopolistów na mniejsze jednostki. Przykład Stanów Zjednoczonych pokazuje również, że w ciągu ponad stu lat obowiązywania

prawa antytrustowego duże przedsiębiorstwa jeszcze bardziej urosły. Na przełomie XX i XXI wieku ścisłą czołówkę największych spółek świata (pod względem wartości rynkowej) stanowią firmy amerykańskie: Apple, Alphabet, Microsoft itd. Ograniczenia natury prawnej okazują się zatem mało skuteczne wobec praktyk monopolistycznych, to jest w obliczu koncentracji siły rynkowej, utrzymywania cen w długim okresie powyżej społecznie optymalnego poziomu i – w konsekwencji – zwiększania tą drogą wartości sprzedaży.

Specyfika strategii korporacji polega również na tym, że udaje im się omijać barierę popytu. Wielkie firmy o strukturze spółki akcyjnej są w stanie zwiększać wartość sprzedaży i za pomocą wyższych cen, i dzięki wzrostowi wolumenu. Dzieje się tak dlatego, że korporacje w pewnym stopniu tworzą popyt na swoje produkty. Poprzez reklamę i marketing, budowanie i opanowywanie sieci dystrybucji wielkie spółki uzyskały wpływ na konsumentów. Jakże często sytuacja ta prowadzi – cytując wypowiedź Johna K. Galbraitha – do „fabrykowania potrzeb, których sztuczność jest zupełnie oczywista”. Wielcy producenci wykorzystują przy tym zaufanie społeczeństwa do tego, co jest nowe, kosztem tego, co jest funkcjonalne. Warunkiem powodzenia takiej strategii są innowacje powodujące szybkie starzenie się wytwarzanych produktów⁴³. Doskonale widać to w przypadku broni i systemów zbrojeniowych, ale również w segmencie proszków do prania i komputerów osobistych (Galbraith 1979). Korporacje wykorzystują własne zasoby, aby za pomocą reklamy i marketingu wpływać na konsumentów.

Wielkie spółki starają się oddziaływać na rynek również za pośrednictwem państwa⁴⁴. Zamówienia rządowe stwarzają ważne możliwości zbytu (dla przemysłu zbrojeniowego – nawet jedyne), pozwalając zarazem utrzymać ceny na stosunkowo wysokim poziomie. Podobny efekt mają odpowiednio wysokie cła, nałożone na konkurencyjne dostawy z zagranicy oraz regulacje i procedury biurokratyczne, które powstrzymują

43 Subsydiowanie postępu technicznego przez państwo umożliwia wynalazki, które normalnie byłyby zbyt kosztowne dla sektora prywatnego. Te z kolei pomagają podtrzymywać cykl innowacji i starzenia się produktów. Nowe rozwiązania (lub tylko kosmetyczne zmiany) wypierają poprzednie, przez co klient – przy wsparciu reklamy – jest skłonny lub niekiedy wręcz zmuszony do nabywania kolejnych generacji produktów. Również innowacje procesowe służą zwiększaniu sprzedaży, bowiem pozwalają obniżyć koszty i ustalać ceny na atrakcyjniejszym dla nabywcy poziomie.

44 W Stanach Zjednoczonych najlepiej opisanym przykładem wpływów korporacji na politycznych decydentów jest kompleks militarno-biurokratyczno-przemysłowy (Stiglitz 2004).

wprowadzenie na rynek produktów konkurencyjnych względem produktów danego przedsiębiorstwa. Niektóre wybitne wynalazki, takie jak komputery, nowoczesny transport powietrzny, komunikacja satelitarna, do których nie doszłoby bez finansowanych przez rządy programów badawczych, otworzyły nowe możliwości prowadzenia biznesu i zwiększenia przychodów. Sprzedaż wspierają też pośrednio inwestycje publiczne o charakterze infrastrukturalnym. Na przykład nakłady na budowę dróg i autostrad umożliwiają sprzedaż większej liczby aut produkowanych przez wielkie firmy samochodowe. Wszystkim producentom krajowym zależy na takich decyzjach – pobudzających sprzedaż, choć podejmowanych w strukturach państwa – ale naciski sektora korporacyjnego, ze względu na jego udział w potencjale produkcyjnym gospodarek wysoko rozwiniętych, odnoszą z reguły lepszy skutek. Korporacje zachowują zdolność wpływu z powodu swojego potencjału ekonomicznego, nawet jeżeli stroną jest państwo. Od zachowania i powodzenia firm, które kontrolują dużą część przemysłu przetwórczego, zależą bowiem wyniki gospodarki w stopniu wystarczającym, aby politycy i rządowi biurokraci byli szczególnie wrażliwi na ich żądania i preferencje.

W nowym państwie przemysłowym za sprawą członków technostruktury korporacja dopasowuje postawy społeczne do własnych potrzeb. To, co służy technostrukturze przedstawiane jest jako właściwa polityka publiczna. Ochrona autonomii podejmowania decyzji w sektorze prywatnym, popieranie wzrostu gospodarczego, stabilizowanie ogólnego popytu, akceptacja roszczeń do wyższych dochodów, dostarczanie wykwalifikowanej siły roboczej, usługi i inwestycje rządowe – utożsamiane są z interesem publicznym. Jest to zbiór inny od tego, który autor wskazuje jako cele społeczne (Galbraith 1979, s. 373, 459–460). W jego przekonaniu z punktu widzenia gospodarki zdecydowanie bardziej skuteczna niż te wydatki, które służą interesom sektora planującego, jest polityka publiczna polegająca na programach budowy mieszkań, które pozostają własnością publiczną⁴⁵, programach ubezpieczeń i pomocy społecznej, rozwijaniu ustawodawstwa pracy (płaca minimalna, związki zawodowe), pomocy dla rolnictwa.

Jeżeli uczestniczące w tym procesie organizacje realizują swoje własne cele, a działanie ludzi jest naginane do tych celów, to znaczy, że posiadają one władzę. Z tej perspektywy Galbraith kontestuje ekonomię racjonalnego wyboru, interesującą się wyłącznie tym, „[w] jaki sposób [...] dokonujemy wyboru wykorzystania ograniczonych zasobów produkcyjnych,

45 Natomiast dotacje do mieszkań, które stają się własnością prywatną, służą przede wszystkim deweloperom i stosunkowo zamożnym nabywcom.

które mogą mieć różne zastosowania, aby zrealizować zadane cele” i zadaje pytanie: „czy przypadkiem ekonomia także nie służy celom organizacji?” (Galbraith 1979, s. 39). Zdaniem Galbraitha racjonalistyczna ekonomia pełni instrumentalną funkcję w tym sensie, że służy „nie tyle zrozumieniu lub naprawie systemu gospodarczego, ile celom tych, do których należy władza w tym systemie” (Galbraith 1979, s. 43). „Próbując umieścić wszystkie problemy w ramach rynku oraz podporządkować wszystkie zachowania nakazom rynkowym, ekonomiści w istocie [...] oddają wielką przysługę sektorowi planującemu, przyczyniają się bowiem do ukrywania władzy, którą w rzeczywistości on sprawuje” (Galbraith 1979, s. 486).

W wielopodmiotowych biurokratycznych organizacjach przyjmujących postać „kolektywnego przedsiębiorcy” skupia się nielegitymizowana politycznie, realna władza. Kwestiom władzy Galbraith poświęcił jedną ze swych książek, *The Anatomy of Power* (1984), do której odsyłam Czytelnika jako do wyjątkowego studium tego trudnego tematu. Tutaj sięgnę do jej fragmentów poświęconych źródłom władzy po to, aby jaśniejszy stał się pogląd Galbraitha w kwestii władzy korporacji, który następnie zamierzam zacytować. W świetle tego studium wyłania się władza karania, władza nagradzania i władza nad przekonaniem i wierzeniami. Wymusić posłuszeństwo czy narzucić własne systemy preferencji można poprzez stosowanie sankcji lub przez ich zapowiedź. Środkiem podporządkowania sobie innych może być wywłaszczenie lub ogłoszenie stanu wojennego, ustne upomnienie lub publiczne potępienie przez wspólnotę itp. Ten rodzaj egzekwowania posłuszeństwa Galbraith nazywa „condign power”. Jest to władza warunkująca, wpływ osiąga się w konsekwencji przedstawienia alternatywy dostatecznie nieprzyjemnej lub bolesnej. Uzyskać posłuszeństwo można też dzięki rzeczywistej nagrodzie lub jej obietnicy. Obietnica kompensaty za poniesione nakłady bądź za niedogodności staje się wiarygodna dzięki zasobom finansowym, zapleczu organizacyjnemu, przewadze informacyjnej itp. To kupowanie, w gruncie rzeczy, uległości autor określa za pomocą terminu „compensatory power” (władza kompensacyjna). Galbraith zwraca uwagę, że współcześnie panowanie jest w coraz większym zakresie sprawowane dzięki sile perswazji (którą pieniądze wspomagają). Na przykład potężne korporacje tworzą i kształtują potrzeby konsumenckie i wyobrażenia (o wolnym rynku, danej firmie) dzięki władzy zdobywanej nad umysłami za pomocą reklamy i marketingu, prasy i telewizji, za pośrednictwem edukacji i kultury. Władza tego typu („conditioned power”) może polegać na indoktrynacji i zobowiązaniu ludzi do wiary w określony system wartości, ale może być też sprawowana bezwiednie, to znaczy obie strony mogą nie zdawać sobie sprawy ze stosunku władzy. Tak jest na przykład w przypadku

edukacji czy kultury, które polegają na społecznym przywiązaniu do tego, co jest naturalne czy właściwe. Władza w takich przypadkach opiera się na zdolności do perswazji lub tworzenia bądź zmiany wierzeń. Galbraith, nawiązując do tych intelektualnych ram, odniósł się do kwestii władzy korporacji m.in. w wywiadzie udzielonym Wiktorowi Osiatyńskiemu (prawdopodobnie w połowie lat 70.): „Jest oczywiste, że posiadają one władzę pochodzącą z rozdzielania wynagrodzeń [*compensatory power* – A.Z.]. Dzięki swej symbiozie z państwem dysponują również pewnym stopniem władzy przymuszającej [*condign power* – A.Z.]. I mają także olbrzymią władzę nad przekonaniem i wierzeniami ludzi [*conditioned power* – A.Z.], przy czym władza ta – właśnie dzięki sposobowi nauczania ekonomii – jest ukryta”⁴⁶ (*Zrozumieć świat...* 2009, s. 332).

John Kenneth Galbraith powiedział we wspomnianym wywiadzie: „Wszystkie główne nurty myśli ekonomicznej unikają problemu wielkich korporacji” (*Zrozumieć świat...* 2009, s. 330). Opisy korporacji w literaturze ekonomicznej często dotyczą formy prawnej (Wiankowski i in. 2002) i podkreślają rozmiary aktywności gospodarczej tych organizacji (Zorska 2007). Należy się zgodzić z Jerzym Wilkinem, że różne formy organizacyjne i własnościowe przedsiębiorstwa powinny pozostać ważnym obiektem analizy instytucjonalnej (Wilkin 2016, s. 220). Opis fenomenu powinien jednak sięgać znacznie głębiej.

Fenomen korporacji należy rozważać nie tylko pod kątem rozmiarów i formy, z uwagi na koszty i korzyści z prowadzonych przez nie transakcji, lecz także w sensie roli, jaką wielopodmiotowe prywatne organizacje gospodarcze i finansowe odgrywają w porządku gospodarczym i społeczeństwie. Samo posiadanie może stanowić podstawę władzy bynajmniej nie jedynie w formie władzy na rynku; ponadto, o ile wiąże się ze stosownym sposobem życia, nadaje ono znaczną władzę społeczną (Weber 2002, s. 685). Najbardziej popularne teorie instytucjonalistyczne dyskretnie nie odnotowują kwestii władzy, jaką mają wielopodmiotowe organizacje firm w gospodarce. Nowa ekonomia instytucjonalna poddaje ten fenomen starannej kosmetyce za pomocą doboru słów i konstruktywów myślowych. Tymczasem kapitalistyczne firmy trzeba rozważać nie tylko jako organizacyjne ramy koordynacji neutralizujące społeczne konflikty, jak proponuje Oliver E. Williamson. Ich wpływ na stosunki społeczne sięga znacznie dalej, co skłania nawet, aby najmożliwsze z nich

46 W następnym zdaniu Galbraith wyjaśnia swój stosunek do sposobu nauczania ekonomii: „Nie chcę jednak sugerować, że ekonomiści celowo powtarzają w swych podręcznikach nonsensy na temat podporządkowania korporacji rynkowi; jest to raczej mimowolne zaciemnianie rzeczywistości”.

postrzegać jako podmioty polityczne, tak jak to czyni instytucjonalna ekonomia polityczna w zaprezentowanym ujęciu. Z tego kierunku analiz wynika nauka, że na współczesne procesy gospodarcze należałoby patrzeć m.in. jak na historię wykorzystywania przewag wielkich firm o wielopodmiotowej strukturze, nie zawsze wynikających z efektywności. Dokonany właśnie przegląd idei wspiera stanowisko ekonomii politycznej, że w działalności zarobkowej „naturalny” mechanizm rynkowy, podobnie jak „obiektywny” rachunek ekonomiczny, nie przesądza o zarobkach, gdyż koncentracja władzy i bogactwa także ma znaczenie.

Intrygujący fenomen grup dominujących wydaje się właściwie naświetlony dopiero gdy przyjmiemy, że instytucje *de facto* mówią o władzy. Wielopodmiotowe organizacje gospodarcze powstają i odradzają się w instytucjonalnym środowisku kapitalizmu, dążąc do zdobycia pozycji, dzięki której będą w stanie w stopniu nieporównanie większym niż indywidualne przedsiębiorstwo wywierać wpływ zarówno we własnym otoczeniu konkurencyjnym, jak i w strukturach państwa (*polity*) – po to, aby skutecznie realizować własne cele⁴⁷. Zasoby w dyspozycji i inicjatywa w zdobywaniu nowych możliwości sprzedaży predestynują je do zajmowania pozycji dominującej względem indywidualnych przedsiębiorstw i konsumentów. Siła ekonomiczna uprzywilejowuje je w dostępie do władzy publicznej, a nawet predestynuje do tego, aby stawać do targów z administracją rządową. Owo dążenie do dominacji funkcjonalistyczne teorie firmy zdają się ignorować, a nawet tuszować. Powstaje wrażenie, że ekonomia, skoncentrowana na efektywności, jest „w zasadzie podniesionym do rangi teorii polityczno-gospodarczym porządkiem społecznym, służącym interesom podmiotów dysponujących siłą rynkową na tej zasadzie, że ich interesy utożsamia się z interesem ogółu” (Streeck 2013, s. 127). Tymczasem dążenie do pozycji dominującej jest w istocie dążeniem do dochodów o charakterze renty, czyli niezupełnie zapracowanych, osiąganych w następstwie transferu nadwyżki wypracowanej w innych miejscach gospodarki. Zgrupowania firm bywają dominujące w sensie wpływu, jaki wywierają na innych uczestników procesu gospodarowania (w tym na indywidualne przedsiębiorstwa i pracowników), a także – na państwo.

47 Wyjaśnianie fenomenu za pomocą zdolności do wywierania wpływu ma jednak istotną słabość, która dotyczy ekonomii politycznej i teorii polityki w ogólności. Znaczenia władzy nie można ocenić niezależnie (Streeck 2009, s. 28). Argument władzy prowadzi do zapętlenia. Kiedy dochodzi do konfrontacji interesów, wygrywa ta grupa, która dysponuje największym wpływem. I odwrotnie – grupa, której preferencje przeważały, ma największą władzę.

2.3. Zamiast podsumowania: kapitalizm z perspektywy koordynacji aktywności firm

W gospodarce ewidentnie liczą się gigantyczne wielopodmiotowe struktury, w tym te o charakterze korporacji (zob. Foster, McChesney, Jonna 2011). Potwierdzają to m.in. rozmiary pomocy udzielanej – przynajmniej w sytuacji kryzysu finansowego – tym „ważnym dla systemu instytucjom” (*systemically relevant institutions*).

Z dotychczasowych rozważań wynikałoby, że grupowanie się firm w celu łączenia wysiłków jest ostoją kapitalizmu, co nie znaczy, że powinno być utożsamiane z rynkiem czy tradycyjną przedsiębiorczością. Wizerunek przedsiębiorcy, mocno zakorzeniony w tradycji myśli ekonomicznej, wydaje się związany przede wszystkim z aktywnością, która służy produkcji użytecznych dóbr i wymianie ich na rynku. Zgrupowania firm wobec rynku zajmują pozycję szczególną. Z perspektywy ekonomii kapitalizmu widać, że niektóre firmy przynoszą zyski, koordynując łańcuchy dostaw i wartości dodanej bądź świadcząc usługi w finansowych transferach, lecz często niczego nie produkując. W tym sensie można obecnie rozumieć „pasożytowanie” na materialnej gospodarce, o którym wzmiankuje Braudel. Firmy działają nie tylko w sferze produkcji i wymiany dóbr, lecz również w sferze, której nie należy utożsamiać z gospodarką rynkową – w kapitalistycznej „ekstraklasie”. Aktywność natury finansowej raczej niż rzeczowej, połączona z grupowaniem się w różnych konstelacjach, prowadzi do rozmiarów przekraczających powszechne wyobrażenie o przedsiębiorstwie. Kapitalizacja (wartość akcji i udziałów) zintegrowanych zgrupowań firm bywa porównywalna z produktem gospodarek krajowych, co zapewnia im pozycję „na szczycie”.

Ekonomiści zainspirowani Braudelowską wizją dynamiki kapitalizmu powinni wprowadzić do użycia, jak proponuje Geoffrey Ingham, określenie „gospodarka rynkowo-kapitalistyczna”. Ta terminologiczna zmiana sygnalizuje odejście od zwodniczej tożsamości rynku i kapitalizmu. Oddzielenie tych pojęć wielu może wydawać się sztuczne. Sam Braudel zastrzegał, że proponowany przez niego „piętrowy” podział jest zabiegiem koncepcyjnym, umownym. Zaprzeczenie tej tożsamości jest jednak poznawczo ważne, co wyjaśnię w następnych akapitach, opisując aktywności i formy firm. Chcę jednak podkreślić, że podążając za Braudelowską inspiracją i koncentrując wysiłek intelektualny, a także retoryczny na odróżnieniu dwóch światów, nie tracę z pola widzenia pożytków, jakie może przynosić społeczeństwu koordynacja aktywności firm w ramach zintegrowanych grup. Nie leży w moich intencjach insynuowanie,

że kapitalistyczna „ekstraklasa” to szkodnicy – w przeciwieństwie do pożytecznych tradycyjnych przedsiębiorców, czyli „sektora rynkowego”. Zinstytucjonalizowana koordynacja przynosi wszak, w myśl ekonomii instytucjonalnej, niższe koszty transakcyjne w gospodarce, jak również standaryzację i umasowienie produkcji i usług, co przekłada się na ich dostępność dla przeciętnego konsumenta.

Można mieć nadzieję, że w trakcie lektury całego tego rozdziału stało się jasne, iż grupy biznesowe tworzą kategorię jakościowo odmienną od przedsiębiorstw aktywnych w gospodarce rynkowej. Przy okazji referowania wywodów Galbraitha pojawił się podział na sektor rynkowy i sektor planujących biurokratyzowanych korporacji. W dużym skrócie, te ostatnie od tradycyjnego wyobrażenia przedsiębiorstwa odróżnia nieporównywalnie wielka skala działalności, integracja wyspecjalizowanych etapów produkcji w ramach hierarchicznej struktury, biurokratyczna organizacja, kontrola częściowo oddzielona od właścicieli, (często) finansowanie zewnętrzne i to, że normą jest nieustanna zmiana właściciela (Ingham 2011, s. 155).

Ekonomiczne teorie rynku w warstwie aksjologicznej niosą pochwałę klasycznego przedsiębiorcy. Najwybitniejszy chyba propagator tej neoklasyczno-konserwatywnej wizji, Milton Friedman, pisze o rozproszonej władzy ekonomicznej. Przedsiębiorczość i wolna konkurencja równoważnych podmiotów łączą się w niezwykle nośną zbitkę znaczeniową „wolny rynek”. Tymczasem jeden z najbardziej inspirujących badaczy kapitalizmu, Karl Polanyi, już blisko 80 lat temu zanotował następującą obserwację:

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 namiastkę wolności dla ludzi, którzy na próżno próbują korzystać z praw, jakie daje im demokracja, by mogli chronić się przed potęgą posiadaczy (cyt. za: Wilkin 2015, s. 25–26).

Jednym słowem, „wolnością do” dysponują nie tyle małe przedsiębiorstwa (nie mówiąc o innych uczestnikach rynku pozbawionych odpowiedniej siły ekonomicznej), ile wielkie firmy, które osiągnęły znaczne rozmiary dzięki łączeniu się w spółki kapitałowe lub tworząc innego rodzaju ugrupowania. Jerzy Wilkin, za którym cytuję te słowa, dodaje, że Friedman zapomina, iż władza ekonomiczna jest 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 warunki ekonomiczne” (Wilkin 2015, s. 26).

Tymczasem indywidualny inwestor i zarazem kalkulujący przedsiębiorca za sprawą ekonomii rynkowej trwale skojarzył się ze społecznym mechanizmem koordynacji, jakim jest konkurencja między równoprawnymi wolnymi podmiotami rynku. John K. Galbraith dość dosadnie podsumował skutki tego stanu publicznej świadomości:

Chociaż powszechnie zaakceptowany obraz społeczeństwa gospodarującego nie jest zgodny z rzeczywistością, to tylko ten obraz jest dostępny. W ten sposób służy on jako surogat rzeczywistości ustawodawcom, urzędnikom publicznym, dziennikarzom, komentatorom telewizyjnym, profesjonalnym prorokom, słowem – tym wszystkim, którzy muszą przemawiać, pisać lub podejmować działania w sprawach ekonomicznych. Obraz ten pomaga określić ich reakcje na system gospodarczy, pomaga ustalić obowiązujące normy zachowań i działań – w pracy, w dziedzinie konsumpcji, oszczędzania, podatków i regulacji życia gospodarczego – zachowań i działań, które uznają oni za dobre lub złe. Dla wszystkich, których interesy są dzięki temu chronione, jest to bardzo użyteczne” (Galbraith 1979, s. 43).

To właśnie korporacje są najgorętszymi orędownikami wolnego rynku, jak stwierdza Galbraith w swojej ostatniej książce (Galbraith 2005). Utrzymuje on, że popełniają przy tym „niewinne oszustwo”, bowiem wolność działalności gospodarczej dla korporacji sprzyja rozwojowi takich form konkurencji, o których nie marzą ani indywidualni przedsiębiorcy, ani orędownicy wolnej przedsiębiorczości w dziedzinie myśli ekonomicznej. Występując w obronie wolnej przedsiębiorczości, jawią się jako obrońcy przedsiębiorców, a słowo „rynek” stawia je na równi z indywidualnymi przedsiębiorcami, dając im legitymację do upominania się o więcej swobody; oczywiście – przede wszystkim dla siebie. Aktywność korporacji nie przypomina konkurencji osiągnięć w wyidealizowanym świecie głównego nurtu teorii ekonomii, która weryfikuje działalność równoprawnych podmiotów na rynku. Przetargi i negocjacje mają często pozaekonomiczny charakter, toczą się między potężnymi wielopodmiotowymi organizacjami zorientowanymi na zysk, reprezentacjami interesów gospodarczych i państwem, a szanse na sukces mają raczej inkorporowane lub zorganizowane podmioty (Galbraith 1984, 2005; Kamiński 1984; Jasiecki 2013). Gra niejednokrotnie toczy się przeciw konkurencji: o bariery wejścia na rynek i podział rynku, o wykluczenie z pomocą państwa (tajemnica przedsiębiorstwa, patenty). „Walka o wolny rynek” prowadzona

przez kapitalistycznych kolektywnych przedsiębiorców kończy się zwykle zamknięciem rynku. Jak zauważył Braudel:

Kapitałiści są stronami zainteresowanymi postępującym rozszerzaniem wolnego rynku dopóty, dopóki niektórym z nich nie uda się, albo dzięki zdobyciu przywilejów od władzy politycznej, albo wyłącznie za pomocą władzy ich kapitału, zyskanie monopolu już to zbytu dóbr, już to nabywania rzeczowych środków produkcji, i zamknięcie rynku (Braudel 2019, s. 486).

Tabela 1. Firma na „wolnym rynku”: dwie instytucjonalne kategorie

Kryterium rozróżnienia	„Klasyczne” przedsiębiorstwo	Grupy kapitałowe
Prawa własności	indywidualny inwestor lub ograniczona liczba udziałowców (współwłaścicieli)	rozproszona własność akcjonariuszy i połączony kapitał (<i>joint stock</i>)
Kontrola	przedsiębiorca-właściciel	najemni menedżerowie
Przedsięwzięcie	organizacja zasobów	koncentracja majątku i kapitału
Struktura organizacyjna	jednorodna	wielopodmiotowa (konglomeraty, holdingi i inne)
Cel działalności	zaspokajanie materialnych potrzeb	akumulacja kapitału, korzyści z obracania cudzymi pieniędzmi

Źródło: opracowanie własne.

Wolny rynek jest zbitką pojęciową w tym sensie, że postulat wolności obejmuje kontrastowo różne podmioty. Różnią się one instytucjonalną formą w sensie praw własności (kto je posiada), kontroli (kto ją sprawuje), struktury organizacyjnej, a także tym, jaki jest zasadniczy cel działalności i na czym koncentruje się zarobkowe przedsięwzięcie. Dwa podstawowe układy instytucjonalne, eksponowane za pomocą zamieszczonego zestawienia (tab. 1), uzmysławiają głęboki podział świata biznesu na tradycyjnie pojmowane przedsiębiorstwa (*individual businesses*) oraz na zgrupowania firm (*business groups*). Nawiasem mówiąc, cechy analogiczne do pojedynczych przedsiębiorstw, scharakteryzowanych w drugiej kolumnie tabeli, mają także ich grupy w postaci klastrów czy innowacyjnych lokalnych centrów (np. Krzemowa Dolina w Kalifornii).

W zestawieniu zgrupowania firm (*business groups*) są reprezentowane przez związki kapitałowe w trzeciej kolumnie tabeli. Do nich zaliczają się – oprócz spółek akcyjnych (co jest typowe w gospodarce USA) – także różne firmy, które wiąże własność rodzinna i które przeważają w najwyżej rozwiniętych gospodarkach europejskich (w tym przypadku należałoby oczywiście wykluczyć jedną z cech – rozproszoną własność akcjonariuszy). Również koncerny przystają do tego typu zgrupowań firm.

Funkcja kapitalistycznej firmy, polegająca na czerpaniu zysków z obracania cudzymi pieniędzmi, jest szczególnie widoczna na przykładzie spółki akcyjnej. Jej zaistnienie zależy od przeprowadzenia operacji finansowej – wymiany pieniądza na papiery udziałowe. Już ów „grzech pierworodny” lokuje spółkę akcyjną w sferze finansów, podobnie jak nazwa klasy firm, do której ona należy: grupy kapitałowe. Taka działalność zarobkowa to kwintesencja kapitalizmu, który jako system osiągnięcia nadwyżki w drodze inwestowania kapitału z definicji i od początku ma charakter finansowy.

Owe dwa „światy” różnią się wyraźnie nie tylko pod względem wymienionych cech, lecz także potencjału i wpływu, określanych niekiedy jako władza strukturalna. W większości krajów wysoko rozwiniętych rozłożenie majątku między obie kategorie jest nieproporcjonalne. Na przykład w USA już 60 lat temu ponad 300 wielkich korporacji posiadało łącznie 70% całego majątku zaangażowanego w przemyśle przetwórczym. Pozostałą część dzieliło między siebie 400 tysięcy małych i średnich przedsiębiorstw⁴⁸. To, co wydarzyło się potem, m.in. szaleństwo fuzji z drugiej połowy lat 60. i gigantomania z lat 80. XX wieku, świadczy o tym, że waga potężnych spółek w Stanach Zjednoczonych i gdzie indziej bynajmniej nie zmalała.

Pełniejszy pogląd na to, jaką rolę odgrywają zgrupowania firm, czyli kolektywna przedsiębiorczość, we współczesnych gospodarkach daje sięgnięcie do komparatystyki międzynarodowej. W podrozdziale 1.2.4.2 zostały omówione niektóre próby teoretycznego uogólnienia, podjęte w ramach szkoły odmian kapitalizmu (VoC), oferujące połączenie firmocentrycznego podejścia z kontekstem politycznym. Tutaj spróbuję przybliżyć rzeczywiste zróżnicowanie kapitalizmu pod interesującym nas kątem, posiłkując się systematycznym podejściem zaproponowanym przez Richarda Whitleya (1999). Jego typologia „krajowych systemów biznesu” została oparta na kilku istotnych przesłankach. Po pierwsze, uwzględnia fakt, że w gospodarkach narodowych kolektywna przedsiębiorczość

48 Dane te zaczerpnięto z oświadczenia profesora Willarda F. Muellera przed Komisją Specjalną Senatu Stanów Zjednoczonych ds. Drobnej Wytwórczości w 1971 roku (Galbraith 1979, s. 96).

miesza się z przedsiębiorczością indywidualną. Ponadto jest to typologia z punktu widzenia organizacji i więzi łączących ludzi istotnych w ich aktywności gospodarczej. Oprócz koordynacji o podłożu właścicielskim łączy w perspektywę koordynację opartą na porozumieniach (stowarzyszenia bądź sieci) tak, jak to pokazuje tab. 2. Jak już wcześniej podkreślałam, porozumienia stanowią – na równi z własnością – więź łączącą firmy w grupy. Wreszcie, zaletą tego ujęcia jest to, że typologii dokonano, mając na uwadze zróżnicowanie geograficzne kapitalizmu. Mianowicie, w końcu XX wieku nowe formy kapitalizmu rozwinęły się w krajach Azji Wschodniej i we wschodzących gospodarkach rynkowych w Europie Wschodniej. Mimo jednoczesnego wzrostu inwestycji zagranicznych i przepływu kapitału do tych krajów, który znamionuje aktywność transnarodowych korporacji pochodzących głównie z krajów rdzenia światowej gospodarki, te nowo sformowane systemy różnią się między sobą, a także są odmienne od systemów rozwiniętych w Europie Zachodniej i w obu Amerykach. Ramy analizy zaproponowane przez Whitleya umożliwiają objęcie dynamiki i specyfiki tych nowych konfiguracji kapitalizmu. W sumie propozycja Whitleya, jak oceniają Gregory Jackson i Richard Deeg, jest inspirującą próbą porzucenia powszechnego domniemania, że „normalny” kapitalizm to liberalny anglosaski kapitalizm, a obserwowana różnorodność kapitalizmu jest tylko skutkiem odchyłeń od tego wzorca (Jackson, Deeg 2006, s. 28).

Systemy Whitley definiuje jako „odrębne wzorce organizacji, które różnią się stopniem i sposobem władczej (*authoritative*) koordynacji działalności gospodarczej, a także ze względu na organizację i wzajemne powiązania między właścicielami, menedżerami, ekspertami i innymi pracownikami” (Whitley 1999, s. 33). To podejście daje w wyniku sześć idealnych typów. Według Jacksona i Deega (2006) podstawowe wydają się te ujęte w tab. 2. Pozostałe dwa typy są się pokrewne systemom (1) i (3).

W niektórych systemach, nie objętych zestawieniem w tab. 2, charakterystyczny rys stanowi rola państwa (*state-organized system*), które sprawując bezpośrednią kontrolę właścicielską nad instytucjami publicznymi, zapewnia subsydiowany kredyt dla sektora prywatnego; instytucje publiczne współpracują głównie z wielkimi firmami prywatnymi. Znaczenie tych ostatnich upodabnia system do typu (1). System taki można było zaobserwować na przykładzie Korei Południowej i koreańskich czeboli. Z kolei w przypadku Japonii koordynacja ze strony państwa prorozwojowego jest znacznie wzmacniana dzięki własności krzyżowej w ramach japońskich grup przemysłowo-finansowych – keiretsu. Whitley określa ten przypadek jako „system wysoce skoordynowany” (*highly coordinated*). Taka „stowarzyszona” własność (*alliance ownership*) upodabnia go do typu (3).

Tabela 2. Uproszczona wersja klasyfikacji krajowych systemów biznesu według Whitleya

Kryteria klasyfikacji	Niski stopień koordynacji innej niż właścicielska	Wysoki stopień koordynacji innej niż właścicielska
Wysoki stopień koordynacji właścicielskiej	(1) <i>Compartmentalized</i> : firmy wiodące na poszczególnych rynkach, w tym produktów chronionych, np. korporacje w USA, monopole surowcowe	(3) <i>Collaborative</i> : organizacja konkurencji w formach stowarzyszeń i korporatystycznych procedur na poziomie sektorów, np. korporatyzm w Niemczech
Niski stopień koordynacji właścicielskiej	(2) <i>Fragmented</i> : konkurencyjne małe przedsiębiorstwa, w zasadzie bez długookresowych powiązań z pracownikami, klientami, kontrahentami	(4) <i>Industrial districts</i> : wyspecjalizowane firmy skupione na określonym terytorium lub współdziałające w określonej branży bądź w sektorach o zbliżonym profilu, np. klastry w północnych Włoszech

Źródło: opracowanie na podstawie Jackson, Deeg (2006), s. 27 (fig. 2); Jasiecki (2013), s. 89.

Nietrudno odkryć, że w większości przypadków charakter określonej kategorii nadają zgrupowania firm. Przy tym w grę wchodzi wielkie grupy w systemie (1) i (3) oraz grupy małych przedsiębiorstw (i powiązanych z nimi instytucji), kooperujących na zasadzie uzupełniania się bądź substytucyjności w systemie (4), czyli przemysłowe klastry (*clusters*). W systemie (1) wiodąca rola przypada potężnym grupom kapitałowym. W systemie (3) oprócz wielopodmiotowych organizacji nastawionych na zysk istotną rolę pełnią stowarzyszenia o korporatystycznym charakterze, to znaczy uznawane przez państwo reprezentacje interesów zarówno po stronie pracodawców, jak i pracobiorców. W sumie w tej klasyfikacji odmian kapitalizmu główne role grają amerykańskie korporacje (*compartmentalized system*), japońskie keiretsu (*highly coordinated system*), koreańskie czebol (*state-organized system*) i stowarzyszenia, w skład których wchodzi wielkie niemieckie koncerny, występujące jako strona korporatystycznych układów (*collaborative system*).

Sektor wielopodmiotowych organizacji gospodarujących ma różny udział w gospodarkach na różnym poziomie rozwoju. Jest stosunkowo dobrze rozwinięty w USA, w najbogatszych krajach Europy i w Japonii. W krajach mniej zaawansowanych rozwija się wraz z liberalizacją gospodarki i zwiększaniem rozmiarów rynku kapitałowego, a także

w następstwie ekspansji grup przemysłowo-finansowych z krajów najwyżej rozwiniętych. O wadze transnarodowych interesów informują chociażby następujące liczby: w końcu pierwszej dekady XXI wieku od jednej trzeciej do połowy handlu międzynarodowego przechodziła przez struktury bądź odbywała się między członami korporacji (Chang 2011, s. 208), a produkcja korporacji według UNCTAD stanowiła w pierwszej dekadzie XXI wieku jedną czwartą globalnego PKB.

Umieździarnarodowienie działalności wielodziałowych korporacji (*multidivisionals*) ma różny charakter i skutki, co znajduje wyraz w używanej terminologii. W literaturze z dziedziny międzynarodowych stosunków spotyka się terminy „wielonarodowe korporacje” (*multinationals*) i „ponadnarodowe korporacje” (*transnationals*). Warto odnieść się do tego rozróżnienia aktywności firm, które w obranej w tej książce problematyce odgrywają niemałą rolę. Mianem „wielonarodowe” określa się firmy z wyraźną tożsamością narodową oraz z taką własnością (np. Coca-Cola), które tworzą klony fabryki-matki w innych krajach. Natomiast określenie „ponadnarodowe” odnosi się do firm z własnością często wielonarodową, które w różnych krajach lokalizują poszczególne etapy zintegrowanej produkcji łańcuchowej (*value-added chains*). Ponadnarodowe lub transnarodowe zgrupowania firm (jak np. IBM) bardziej właściwie byłoby nazywać korporacjami prowadzącymi działalność transnarodową lub transgraniczną (Strange 1996, s. xiii).

W systematyce zawartej w tab. 2 nie wyłaniają się wielonarodowe grupy firm (MNCs). W późniejszych publikacjach Whitley podjął problem internacjonalizacji aktywności gospodarczej i jej wpływu na charakterystykę systemów biznesowych. Doszedł jednak do wniosku, że wbrew obiegowym poglądom oddziaływanie globalnych standardów korporacyjnych jest raczej umiarkowane i raczej nie zastępują one miejscowych praktyk gospodarczych (Jasiecki 2013, s. 89–90). Wspomniany pogląd Whitleya nie zwalnia badaczy od analizowania roli korporacji prowadzących działalność transnarodową (TNCs).

Jak wspomniałam, w typologii odmian kapitalizmu pojawia się m.in. model „zależnej gospodarki rynkowej” (*dependent market economy* – DME) z centralną rolą korporacji transnarodowych. Polskę (niekiedy także Czechy i Węgry) przypisuje się do kapitalizmu bazującego na zagranicznych inwestycjach międzynarodowych korporacji (Leszczyński 2015, Jasiecki 2013). Interesujący nas rys wschodnioeuropejskiego kapitalizmu omawia w swojej książce Krzysztof Jasiecki, pisząc:

Nowa forma kapitalizmu ukształtowana w regionie ma charakter odmienny od państw wysoko rozwiniętych. Określa się ją jako transnarodowy

kapitalizm [...], gospodarkę z wiodącą rolą inwestorów zagranicznych (*foreign-led economy*) lub zależną gospodarkę rynkową (*dependent market economy*), której kluczowym aspektem strukturalnym jest dominacja korporacji transnarodowych, kontrolujących usługi finansowe, największe przedsiębiorstwa, handel i eksport (Jasiecki 2013, s. 382).

W gospodarkach takich, jak polska działalność transnarodowych korporacji osiąga istotną wagę w podwójnym wymiarze, to jest zarówno w dostępie do zasobów, jak i w organizacji produkcji i strukturze wymiany. Jeśli chodzi o zasoby konieczne do produkcji, to produkcyjne korporacje stać na stosunkowo nowoczesną technologię, zaś finansowe korporacje, czyli grupy banków uniwersalnych i inwestycyjnych funkcjonujące na zagranicznych rynkach finansowych, stały się niezbędnym ogniwem w procesie finansowania działalności.

W sumie „kapitalizm po polsku” to peryferyjny kapitalizm zależny od zagranicznych inwestycji międzynarodowych korporacji⁴⁹. Owa dominująca cecha systemu biznesowego w regionie wynika w dużej mierze ze słabości instytucjonalnych. Zdaniem autora „[m]odel ten cechuje niezbyt wysoka jakość instytucji publicznych, słabość rodzimego kapitału, marginalizacja reprezentacji pracowniczych oraz niskie (w porównaniu z Europą Zachodnią) standardy stosunków pracy umożliwiające konkurowanie niskimi kosztami produkcji” (Jasiecki 2013, s. 382). Mając na uwadze polski przykład kapitalizmu zależnego od kapitału z zagranicy, trudno porzucić hipotezę, że funkcjonowanie oddziałów i filii transnarodowych korporacji ma znaczenie w kształtowaniu regulacyjnego otoczenia firmy oraz wywiera wpływ na funkcjonowanie i konkurowanie małych i średnich przedsiębiorstw. Zwłaszcza w wyłaniających się gospodarkach rynkowych (*emerging markets*) klasy Polski transnarodowe korporacje w środowisku innych firm i instytucji zdają się odgrywać ważną rolę.

49 Jak informuje Jasiecki: „W Polsce udział firm z kapitałem zagranicznym w potencjale i aktywności gospodarczej ogółu przedsiębiorstw ustabilizował się na poziomie około 40 procent. Zatrudniają one blisko 29 procent wszystkich pracujących. W końcu 2011 roku do zagranicznych instytucji finansowych należało łącznie 65 procent aktywów sektora bankowego i ponad połowa firm z rankingu pięciuset największych przedsiębiorstw działających w Polsce. Przedsiębiorstwa inwestorów zagranicznych (głównie oddziały dużych korporacji) kontrolują dwie trzecie całkowitego eksportu z Polski oraz dysponują ponad połową aktywów trwałych w transporcie, gospodarce magazynowej, łączności i przetwórstwie przemysłowym. Rola inwestorów zagranicznych jest jednak znacznie większa niż sugerują informacje z zakresu statystyki gospodarczej” (Jasiecki 2013, s. 390).

Jaki pożytek dla rozumiejącej ekonomii ma uznanie faktu, że oprócz klasycznych przedsiębiorstw w gospodarce funkcjonują znacznie potężniejsze od nich wielopodmiotowe organizacje?⁵⁰ Po pierwsze, pomaga to sobie uzmysłwić, że część realnej gospodarki wymyka się koordynacji rynkowej. W analitycznych ramach mikroekonomii powstaje wrażenie, że gospodarką kapitalistyczną rządzi wyłącznie konkurencja; innymi słowy – że cała gospodarka jest rynkowa. Wielopodmiotowe organizacje gospodarujące i zasady ich funkcjonowania nie mieszczą się w tych ramach, a o tym, jak niestandardowa jest ich koordynacja, była mowa w tym rozdziale.

Po drugie, na współczesne procesy wzrostu gospodarczego należałoby patrzeć m.in. jak na historię wykorzystywania przewag wielopodmiotowych organizacji gospodarujących. Stanowią one wszak istotną część gospodarki najwyżej rozwiniętych krajów i coraz bardziej znaczą w gospodarce wyłaniających się gospodarek rynkowych (*emerging markets*). To bynajmniej nie oznacza, że Schumpeterowskiego przedsiębiorcę – przedstawionego jako heroiczna, zdolna do innowacji jednostka – zastąpił przedsiębiorca kolektywny w postaci wielkiej, hierarchicznie zarządzanej organizacji. Obok sektora „korporacyjnego” (planującego – w nomenklaturze Galbraitha) funkcjonuje bowiem sektor rynkowy. Rzecz w tym, że siła przetargowa między obydwoma sektorami rozkłada się dramatycznie nierówno. To realny problem, który wydaje się nie dość doceniany.

Oprócz klasycznych przedsiębiorstw w gospodarce funkcjonują na innych zasadach znacznie potężniejsi od nich przedsiębiorcy kolektywni. Uznanie tego faktu pomaga dostrzec trwałą tendencję do nierównomiernego rozwoju współczesnych gospodarek, co ma praktyczne konsekwencje. Oceniając procesy wzrostu i konstruując prognozy dotyczące współczesnych gospodarek, należałoby mieć wzgląd na omówiony wyżej dualizm i nie opierać się wyłącznie na przeciętnych wskaźnikach. Nierówna siła przetargowa może powodować, że indeksy makroekonomiczne dla obu sektorów będą różne, a nawet rozbieżne. Ponieważ ceny w obu sektorach zachowują się odmiennie, zagregowany indeks zwany stopą inflacji nie daje adekwatnego obrazu. Na przykład obniżenie stopy inflacji, świadczące o umiarkowanym sukcesie, może skrywać dramatyczny spadek cen w sektorze rynkowym. Dzięki wyjątkowym możliwościom mobilizacji kapitału i kreowania popytu w sektorze korporacyjnym stopy inwestycji grup kapitałowych mogą być wyjątkowo wysokie na tle pozostałej gospodarki. W takim przypadku oznacza to, że inwestycje w sektorze

50 Pytanie to postawiłam w swoim artykule (Ząbkowicz 2009, s. 206–228). Z niego pochodzą fragmenty tekstu poniżej.

drobnych przedsiębiorstw produkcyjnych i usługowych są znacznie niższe niż makrowskaźniki. Ponieważ to właśnie tutaj powstaje gros miejsc pracy w sektorze przedsiębiorstw, niezłe przeciętne wskaźniki inwestycyjne niekoniecznie dają podstawy do lepszych rokowań w aspekcie zatrudnienia w gospodarce. Jednym słowem, byłoby wskazane, aby makroekonomiczne wskaźniki współczesnych gospodarek, zarówno rozwiniętych gospodarek rynkowych, jak i tych podlegających transformacji, uwzględniały oddzielnie sytuację w sektorze rynkowym i w sektorze wielopodmiotowych organizacji gospodarujących.

Siła ekonomiczna tych organizacji gospodarczych zasługuje na uwagę ekonomistów także ze względu na znaczenie, jakie największe z nich odgrywają w międzynarodowych stosunkach gospodarczych i politycznych. Posłużmy się ilustracją. Plan walki z bezrobociem rządu Niemiec zakładał zmniejszenie w latach 2000–2003 liczby bezrobotnych o około 500 tysięcy. Decyzja jednego tylko podmiotu polityki gospodarczej – firmy General Motors – podjęta w Stanach Zjednoczonych, a dotycząca likwidacji zakładów w Europie i redukcji zatrudnienia na ogromną skalę, zniweczyła zamierzenia niemieckich władz (Eckhardt 2003). Opisywane zdarzenie sygnalizuje problem kluczowy dla rozwoju zarówno teorii, jak i praktyki współczesnej polityki gospodarczej. Autonomia państwa w sterowaniu gospodarką na naszych oczach ulega istotnemu ograniczeniu przez wielkie gospodarujące organizacje, prowadzące transgraniczne interesy. Globalni gracze, tacy jak GM, mają dostatecznie mocną pozycję rynkową, aby nie potrzebować ochrony rządów i dysponują odpowiednio wielkimi aktywami, aby stosować swoisty szantaż wobec zarządzających narodowymi gospodarkami.

W czasach liberalizacji międzynarodowych stosunków finansowych, obejmującej coraz to nowe połacie globu, wielkiemu kapitałowi nie zależy już tak, jak dawniej na rynku krajowym, skoro potencjalnie może przenieść się w inny punkt rynku światowego. Państwu narodowemu z tego samego powodu tym bardziej zależy na kapitale globalnym. Odpływ inwestycji finansowych i produkcyjnych, którego tamowanie za pomocą różnych środków polityki gospodarczej przestało być skuteczne, grozi eksportem miejsc pracy, destabilizacją finansów państwa, a w sytuacjach krytycznych – paniką na rynkach finansowych oraz zahamowaniem wzrostu gospodarki narodowej. W tym układzie właściciele i dysponenci globalnego kapitału coraz skuteczniej narzucają państwom swoje preferencje (Szymański 2004). Ekspansja wielkich spółek z wysoko rozwiniętych krajów macierzystych na rynki zagraniczne sprawia, że w krąg omawianych tu problemów wkraczają kraje przyjmujące ich inwestycje. Zagadnienia uzależnienia rządów i słabości krajowego sektora rynkowego względem

transnarodowych korporacji zaczynają również ich dotyczyć. Słowem, uwzględnienie w badaniach gospodarki zasad funkcjonowania i pozycji „sektora korporacyjnego” ma znaczenie również w krajach, w których ten sektor dopiero rośnie, takich jak Polska.

Tradycyjny ekonomiczny instytucjonalizm i jego kontynuatorzy wpisują się w nurt myślenia, zgodnie z którym rozwój wielkich spółek polega raczej na biurokratycznym wzroście niż na spontanicznym rynku, czyli grze popytu i podaży wynikającej z milionów równorzędnych decyzji anonimowych podmiotów. Metody zdobywania przewagi konkurencyjnej przez korporacje przekonują, że są one tylko w pewnym stopniu podporządkowane rynkowi. Firmy, które osiągają rozmiary ważące nie tylko na poszczególnych rynkach, ale w skali całej gospodarki narodowej, zajmują pozycję dominującą. Patrząc na wielopodmiotowe biurokratyczne organizacje w kontekście stosunków z państwem, niekorporacyjnymi klientami i przedsiębiorstwami o znacznie mniejszej sile rynkowej, dotykamy zagadnienia władzy, a to prowadzi do całkiem nowego obrazu koordynacji w gospodarce z udziałem zgrupowań firm. Takie przekonania, niedogodne dla „sektora planującego”, ignoruje się jednak albo piętnuje jako pozbawione precyzji lub dobrej reputacji naukowej. Jak stwierdza Galbraith z niejaką goryczą, „standardowym (i wysoce skutecznym) orężem obrońców utrwalonych przekonań jest dowodzenie, że każde wyzwanie pod adresem tych przekonań jest oparte na niedostatecznej wiedzy, a przez to – podejrzane intelektualnie” (Galbraith 1979, s. 349–350).

Nowa ekonomia instytucjonalna na nowo „odkryła” sektor wielkich organizacji gospodarczych dla ekonomii wraz z cichą rewolucją w postrzeganiu koordynacji działalności gospodarczej. Instytucjonalna teoria firmy mówi, że gospodarką rządzą nie tylko stosunki kontraktowe; istotna jest koordynacja w ramach hierarchicznej organizacji oraz powiązania sieciowe. Racjonalność wyboru w tej działalności nie jest pełna, lecz ograniczona. Znaczenie w ekonomicznej kalkulacji mają nie tylko koszty produkcji, lecz także koszty transakcyjne. W szkole *public choice* i innych teoriach interesu dostrzega się również, że wynagrodzenie powstaje nie tylko na rynku; źródłem korzyści może być także renta polityczna związana z władzą państwową. Nowa ekonomia instytucjonalna nie ma jednak dość odwagi, aby zdemaskować manipulację, jaką w istocie jest zbitka „wolny rynek”. Względem sektora korporacji wydaje się raczej pełnić funkcję apologetyczną, wskazując na możliwości obniżenia kosztów transakcyjnych w hierarchicznych strukturach, a poszukiwanie renty w strukturach państwa kojarząc przede wszystkim z interesami innymi niż wielkie zgrupowania firm.

Idea wolnego rynku funkcjonuje dzięki deregulacyjnym preferencjom wielkich organizacji gospodarczych. Znani z nazwy giganci, a w istocie zgrupowania firm, pozwalają kojarzyć się z opowieścią o przedsiębiorcy i swobodzie gospodarowania. Nie wydaje się jednak, aby źródłem przewag ugrupowań firm była konkurencja równych, związana z ponoszeniem odpowiedzialności za błędne decyzje i wynikające z błędnych działań długi. Dlatego nie należałoby ich kojarzyć ani z rynkiem ekonomistów, ani z tradycyjnie pojmowaną przedsiębiorczością, której kwintesencją – obok innowacji – jest odpowiedzialność.

Dla ludzi uprawiających zawód ekonomisty poddanie się tej konwencji ma ważne konsekwencje. Po pierwsze, ekonomista oddany idei swobodnego gospodarowania, który nie włącza w swoją perspektywę badawczą faktu asymetrycznego rozłożenia siły ekonomicznej na rynku, wzmocniony w tym aparatem analitycznym rozwiniętym w neoklasycznej tradycji uprawiania swojej dyscypliny, jest zdecydowanym antyetatystą, zwolennikiem i ewentualnie autorem programów ograniczających rolę państwa w gospodarce. Po drugie, tak ukierunkowane doradztwo i reformy w realiach współczesnego kapitalizmu działają m.in. na rzecz swobody wielkich grup przemysłowo-finansowych. Paradoksalnie, wbrew programowej apolityczności głównego nurtu ekonomii, mogą powiększać ich władzę w gospodarce. Po trzecie, nauczanie, oparte głównie na liberalnych teoriach ekonomicznych, przyczynia się do upowszechnienia wizerunku wolnego i innowacyjnego przedsiębiorcy. W ten sposób pośrednio ekonomia pomaga utożsamić cele „sektora planującego” z celami „sektora rynkowego” i zaakceptować je jako służące społeczeństwu. W praktyce może to oznaczać, że przyczynia się do nierównomiernego rozwoju, którego przejawem jest upośledzenie „sektora rynkowego” oraz niedostatek usług i dóbr publicznych.

Rozdział 3

Państwo i interesy

Polityka gospodarcza jest polityczna,
ponieważ dotyczy podziału majątku
i dochodu w społeczeństwie.
Dlatego, aby rozumieć politykę gospodarczą,
trzeba rozumieć rozłożenie sił
pomiędzy główne społeczne grupy interesu.

(James E. Alt, K. Alec Chrystal, *Political Economics*, 1983)

3.1. Wprowadzenie

Poprzedni rozdział był częściowo poświęcony kwestiom władzy w kontekście zgrupowań firm. Ów rodzaj władzy nie musi być egzekwowany, aby przynosić efekt; mianowicie kontrola nad zasobami kształtuje instytucje, którym poddają się ludzie (raczej instytucjom niż jednostkom). W tym rozdziale chodzić będzie o stowarzyszenia przedsiębiorstw innego rodzaju niż wielopodmiotowe struktury w gospodarce. Ich specyfika polega na tym, że działają nie na rynku ekonomistów, lecz na obrzeżach władzy politycznej. Powstają one wokół wspólnych interesów materialnych i ideologicznych, a ich celem jest udział w określaniu i legitymizowaniu pewnych aspektów polityki gospodarczej i społecznej.

Zacząć wypada od oczywistego ośrodka władzy, jakim jest **państwo**. Mikroekonomia, skupiona na cenach i konkurencji między abstrakcyjnymi podmiotami-przedsiębiorcami, zachowuje rezerwę graniczącą z ignorowaniem roli państwa, za to makroekonomia wydaje się ją w pewnym sensie przerysowywać. W makroekonomii państwo to „aktor” o bliżej

nieokreślonych cechach, który trzyma w ręku skrzynkę z narzędziami do prowadzenia własnej polityki stabilizacji, redystrybucji i wzrostu. Tę autonomiczną pozycję podkreślają debaty ekonomistów i ekspertów, w których państwo jest bądź do określonej interwencji nakłaniane, bądź za nią krytykowane. Zarówno ignorowanie, jak i przerysowanie deformuje tu percepcję (Graeber 2017).

W gruncie rzeczy, jak pokażę dalej, nawet radykalni ekonomiczni liberałowie, tacy jak na przykład Friedrich Hayek, podzielają pogląd, że państwo jest niezbędne dla funkcjonowania dzisiejszej odpersonalizowanej gospodarki pieniężnej. Wprowadzie gospodarka rynkowa (Karl Polanyi, David Graeber) i kapitalizm (Fernand Braudel) istniały na długo przedtem, zanim około XVII wieku ukształtowało się państwo w nowożytnej postaci, jednak – jak wynika z historii zrekonstruowanej przez Braudela – mniej lub bardziej scentralizowana władza publiczna w istotny sposób przyczyniła się do funkcjonowania i ekspansji kapitalizmu.

Domeną państwa jest formalizowanie, sankcjonowanie i legalizowanie niektórych reguł, wytworzonych przez rynek lub kulturę. W instytucjonalistycznym ujęciu kapitalizm rozwinął się na Zachodzie nie tyle dzięki żądzy zysku i umiejętności rachowania, jakoby cechujących ludzkość, ile dzięki instytucjonalnej infrastrukturze rynków, która z jednej strony umożliwia swobodny obrót kapitałem (materialnym, ludzkim, finansowym), z drugiej zaś – stanowiła dość trwałe reguły obrotu. Formalne instytucjonalne ramy działalności gospodarczej funkcjonują za sprawą państwa, poczynając od wdrażania systemów miar i standardów produkcyjnych, a na konstruowaniu ram prawnych kończąc. Dla porządku można wyróżnić instytucję własności prywatnej oraz prawa własności; następnie prawne ramy obrotu w postaci kodeksów handlowych, procedur prawa cywilnego, formalnych reguł zastawu i bankructwa; konieczne dopełnienie stanowią natomiast instytucje kontroli, czyli zasady księgowość, reguły obowiązujące w bankowości i obrocie papierami wartościowymi.

Porządek, który zdają się ustanawiać prawne reguły zależy w dużej mierze od instytucji nieformalnych, formujących oczekiwania na temat zachowania innych uczestników procesu gospodarowania. Wyrażany jest wręcz pogląd, że gra, w którą zaangażowane jest państwo, nie odnosi się wyłącznie do procesu legislacyjnego, czyli tworzenia i egzekwowania prawa. Według Michała Federowicza na przykład

[g]ra polityczna w znacznym stopniu zmierza do zapanowania nad obszarem nieformalnych instytucji społecznych, w którym można kreować pewne oczekiwania społeczne, a następnie wybiórczo odwoływać się do nich, rozgrywając interesy różnych grup aktorów, jednocześnie częściowo maskując

interesy stojące za konkretnymi posunięciami w sferze politycznej (Federowicz 2004, s. 254).

Państwo narzuca tylko niektóre instytucje, a pozostałe normy narzucają sobie jednostki same w imię pewnych zasad lub w obawie przed działaniami odwetowymi partnera. Proces kształtowania kodów kulturowych i tworzenie systemów gospodarczych ma w dużej mierze charakter nieformalny. W tym procesie państwo jest tylko jedną ze stron. Jednostki kierują się normami w następstwie narzucenia sobie samym pewnych zasad postępowania lub przymuszone przez drugą stronę (partnera, konkurenta, przeciwnika), lub wreszcie – w obawie przed sankcjami ze strony państwa (North 1993, s. 36). W rezultacie zachowanie jednostek podlega ograniczeniom nieformalnym, takim jak normy moralne, konwencje, osobista miara (np. przyzwoitości). W różnorodny sposób państwo przyczynia się do tworzenia narodowej i kulturowej przestrzeni, w której ludzie prowadzą własne sprawy. Dzieje się tak dzięki kultywowaniu języka i kodów zachowań, państwowych systemów zabezpieczenia socjalnego i ochrony zdrowia itd. Instytucje tego rodzaju tworzą środowisko ledwo postrzegane, zazwyczaj uznawane za oczywistość, nakładające jednak ograniczenia, których przekroczenie może spowodować poważne problemy (Kochanowicz 1994, s. 198).

Przegląd literatury pokazuje, że trudno o powszechnie uznawaną definicję państwa (zob. Zeman-Miszewska 2018). Można nawet spotkać definicje, w których umiejętnie unika się używania słowa „władza”. Przykładowo, w znanym dziele poświęconym nowej ekonomii instytucjonalnej Eirik Furubotn i Rudolf Richter proponują, aby postrzegać państwo jako „sieć relacyjnych kontraktów typu pryncypał – agent, zawieranych pomiędzy konstytuanta (pryncypał) i jego reprezentacją (agenci), których celem jest optymalizacja publicznego dobra poprzez organizację odpowiedniego użycia siły (przymusu) służącego odpowiedniej alokacji, administracji i transakcji politycznych uprawnień własnościowych” (cyt. Wilkin 2016, s. 230). Natomiast w ujęciu Maxa Webera państwem jest ukształtowana na określonym terytorium struktura społeczna („związek”), zdolna narzucać ustanowione porządki (Weber 2002, s. 39).

Przedmiotem zainteresowania w rozdziale trzecim będzie państwo demokratyczne, które definiuję analogicznie, jak w innym autorskim opracowaniu, czyli jako społeczną strukturę sprawującą władzę i narzucającą porządek na określonym terytorium i wobec określonej populacji na zasadzie politycznej legitymacji, jaką daje demokratyczne głosowanie. Nie jest to bynajmniej bezosobowy monolit, działający na rzecz niejasno zdefiniowanego publicznego dobra, lecz złożona struktura

instytucjonalna. Organizacyjne ramy koordynacji stanowią nie tylko rząd centralny, bank centralny, parlament i sąd najwyższy, lecz także liczne agencje publiczne, służba cywilna, samorządy itd. Dekompozycja ukazuje państwo jako konglomerat różnorodnych instytucji społecznych reprodukujących ład w sferze finansów publicznych i polityki publicznej, takich jak na przykład ustawa budżetowa czy polityka przemysłowa; innym fragmentem wiązki instytucji współtworzących państwo jest system egzekwowania prawa (Federowicz 2004, s. 252–254).

Za tymi symbolami kryje się oczywiście aktywność osób fizycznych. Z uwagi na dość ogólny charakter obecnych rozważań wystarczy przyjąć, że liczy się aktywność dwóch podstawowych grup, mianowicie polityków i biurokratów. Badacze dość zgodnie przyznają, że rząd ma w procesie podejmowania decyzji i tworzenia polityki silniejszą pozycję niż parlament. Jest to szczególnie widoczne w „krajach doganiających”, takich jak Polska. Z kolei trzon struktur rządowych stanowią biurokraci, stąd jakość publicznej biurokracji ma decydujące znaczenie dla charakteru i skuteczności państwa, co twierdził już Max Weber. Przez niektórych badaczy rząd jest postrzegany jako raczej tymczasowy zespół czołowych przywódców politycznych – inaczej niż na ogół stały personel i biurokracja sektora publicznego (Haggard, Maxfield, Schneider 1997). Biurokraci są zawsze formalnie podporządkowani politykom. Jednak, ponieważ czas zatrudnienia na stanowisku urzędnika ministerialnego jest z reguły dłuższy niż ministra, ten pierwszy zwykle posiada unikalną szczegółową wiedzę, co stanowi jego przewagę, dzięki której potencjalnie może powodować swoim przełożonym – politykiem. Rola biurokratów zwykle nie ogranicza się do zadań regulacyjnych, ale obejmuje też formułowanie polityki gospodarczej. W rezultacie, chociaż władza formalnie przypisana jest do domeny polityków (rząd, parlament), faktycznie należy do biurokratów¹. Tak jest przynajmniej w przypadku państw określanych jako silne.

W kontekście władzy publicznej i aparatu urzędniczego Braudel rzuca celne spostrzeżenie: „Całą uwagę przyciąga klasa dominująca politycznie, podobnie jak punkty szczytowe ściągają na siebie pioruny. Pańskie przywileje niejednemu raz sprawiły, że zapomniano o przywilejach kupca” (Braudel 2019, s. 531). Państwo jest nierozzerwalnie związane z gospodarką. Z punktu widzenia ekonomii kapitalizmu, nowożytnie państwo zinstytucjonalizowało się, aby podjąć określone funkcje, niezbędne dla koncentracji

1 Język angielski umożliwia istotne rozróżnienie. Władza formalna określana jest jako „authority”, natomiast moc podejmowania decyzji, czyli władzę faktyczną, oznacza słowo „power”. Daron Acemoglu i James A. Robinson (2012) proponują, aby rzeczywistą siłę polityczną widzieć jako połączenie siły *de iure* i *de facto*.

i ekspansji kapitału, podporządkowanej akumulacji nadwyżki pieniężnej. Dla legitymizacji stosunków społecznych fundamentalne znaczenie ma stanowienie pieniądza i zapewnienie jego wartości (Galbraith 1982, Inham 2011) oraz misja wzrostu gospodarczego (Bauman 2013). Funkcje te są „substancjalne”, gdyż tworzą warunki koncentracji i ekspansji kapitału. Symbioza z kapitałem – jakby wbrew zakorzenionemu w umysłach ekonomistów przeciwstawieniu „rynek *versus* państwo” – stanowi podstawę bytu nowożytnego państwa, co oznacza między innymi, że grupy inwestorów dysponujące zasobami mają uprzywilejowany dostęp do jego struktur. Nie ma mowy o utrwalonej autonomii państwa. Nie jest ono bynajmniej „czarną skrzynką”, a jego przewaga, pozwalająca narzucać reguły i „panować”, nie jest dana raz na zawsze.

Fernand Braudel, autor fundamentalnego studium kapitalizmu, nie wierzy „w uświęcony prymat państwa. Zależnie od okoliczności państwo może determinować niemal wszystko lub nie wywierać prawie żadnego wpływu” (Braudel 2019, s. 405). Ewidentnie jednak nie jest ono w stanie ignorować interesów kapitalistycznych i pozostaje z nimi w ciągłej grze oraz dynamicznym związku. Jego rekonstrukcja historii gospodarki przekonuje, że „gry wymiany” toczą się także między państwem i kapitałem. Kapitalizm rozwija się, jak przekonuje Braudel, przez ciągle poszukiwanie „sektorów wysokiego zysku”, a postawa państwa w tym wiecznym procesie bynajmniej nie jest przesądzona: „Czasem w podejmowaniu tych decyzji państwo staje się jego współnikiem, lecz nieraz mu przeszkadza. Państwo jest też jedyną siłą, która może niekiedy zająć jego miejsce, odsunąć go na bok czy też przeciwnie, narzucić mu rolę, której wcale nie ma ochoty spełniać” (Braudel 2019, s. 327).

Gra o wpływy toczy się między władzą tradycyjnie sprawowaną przez struktury państwa oraz nielegitymizowaną politycznie, realną władzą ekonomiczną. To zmienia standardową perspektywę badawczą ekonomisty i ma zasadnicze znaczenie dla polityki publicznej.

Legalne panowanie, oparte na autorytecie, którego wykonawcą (światłym w przekonaniu Webera) jest biurokratyczny sztab administracyjny przenika się nawzajem z panowaniem, które wynika z posiadania. Charakter władzy Weber opisuje następująco:

[...] istnieją dwa biegunowo przeciwstawne typy panowania. Z jednej strony panowanie opierające się na konstelacji interesów (w szczególności w konsekwencji monopolistycznej pozycji), a z drugiej strony – panowanie opierające się na autorytecie (uprawnienia rozkazodawcze i obowiązek posłuszeństwa). Najczystszy typem pierwszego jest monopolistyczne panowanie na rynku, drugiego – władza ojcowska, urzędowa lub książęca. Pierwsze

opiera się w czystym typie wyłącznie na wywieraniu, wywodzącego się z zagwarantowanego w pewien sposób posiadania (albo też z cieszącej się popytem na rynku biegłości), wpływu na służące jedynie ich własnym interesom, formalnie „wolne” działanie osób podlegających panowaniu, drugie na roszczeniu do, abstrahującego od wszelkich motywów i interesów, samego obowiazku posłuszeństwa (Weber 2002, s. 683–684).

Autor dodaje zaraz, że „[j]eden typ jednak może przekształcać się w drugi”.

Tym, co wyróżnia państwo w grupie związków o podobnym charakterze (jak np. Kościół), a także odróżnia od „władzy opierającej się na konstelacji interesów” jest zatem panowanie tożsame „z autorytarnymi uprawnieniami rozkazodawczymi” (Weber 2002, s. 686). Zwróćmy przy okazji uwagę, że przymus nie jest jedynym źródłem władzy państwowej. Poprzednio była mowa o tym, że w XX-wiecznym kapitalizmie, obok posiadania i autorytetu, daje się zauważyć jeszcze trzecie źródło władzy, na które wskazywał m.in. Galbraith, a mianowicie władza nad umysłami, płynąca z siły perswazji. Służy jej zarówno komercyjna reklama, jak też oficjalna propaganda. To znaczy, że również siła perswazji, czyli władza nad przekonaniem i wierzeniami, znajduje się w zasięgu państwa, nie mówiąc o władzy kompensacyjnej (nagradzania)².

Podobnie jak państwo, tak **interes** jest podstawowym i zarazem niełatwym do zdefiniowania pojęciem w ekonomii, socjologii ekonomicznej, politologii. Podstawowe interesy, obserwowane w społeczeństwie, mają ekonomiczną i polityczną naturę. Obok nich istnieją interesy reprodukcyjne, realizowane z pomocą instytucji rodziny, interesy religijne, realizowane przez organizacje kościelne i inne. Pojęcie interesu ekonomicznego wyjaśnia następujący fragment klasycznego dzieła Adama Smitha *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*:

Człowiek [...] prawie ciągle potrzebuje pomocy swych bliźnich i na próżno szukałby jej jedynie w ich życzliwości. Jest bardziej prawdopodobne, że nakłoni ich do pomocy, gdy potrafi przemówić do ich egoizmu i pokaże im, że jest dla nich korzystne, by zrobili to, czego od nich żąda. Każdy, kto proponuje drugiemu jakiś interes, postępuje w ten sposób. Daj mi to, czego ja chcę, a otrzymasz to, czego ty chcesz – oto znaczenie każdej takiej propozycji, i to jest właśnie sposób, w jaki otrzymujemy nawzajem od siebie największą część usług, których potrzebujemy (cyt. za: Godłów-Legiędź 2020, s. 29).

2 Zainteresowanych zagadnieniami władzy odsyłam do specjalistycznej literatury, na przykład do książki Keith Dowding (1996).

W tym rozdziale zazwyczaj będzie mowa o interesie grupowym, którego definicja pozostaje poza zakresem nauki opartej na metodologicznym indywidualizmie³. Do istoty tego pojęcia pomaga dotrzeć konstrukt Commonsa (*going concern*), który uświadamia, jak ważną motywację pobudzającą ludzi do wysiłku stanowi nie tyle materialna korzyść, ile to, co ludzi obchodzi (*concern*) – zamiar, który napędza zbiorowe działanie. Takie rozumienie interesu w sensie grupowej aktywności pobudzanej określoną świadomością utrzymuje się także współcześnie (Swedberg 2005).

Interes własny w klasycznym ujęciu teoretycznym to wynik rozważnej oceny kar i nagród (*Self-Interest...* 1997). Osobisty interes niezaprzeczalnie odgrywa rolę w działaniach ludzi, a zwłaszcza w ich aktywności gospodarczej; potwierdza to jednostkowe doświadczenie – na nim opiera się „ekonomizujące” podejście poznawcze, polegające na logice rzadkości i wyboru. Niemniej do realizacji indywidualnych celów konieczne jest lepiej lub gorzej zorganizowane społeczeństwo (porządek społeczny); pewien stopień spójności społecznej wydaje się warunkiem co najmniej tak samo ważnym dla gospodarowania, jak precyzyjne postrzeganie własnych korzyści. To podejście „substancjalne”, w którym bierze się pod uwagę interakcje ludzi z naturalnym i społecznym środowiskiem w poszukiwaniu dóbr materialnych i innych sposobów zaspokojenia potrzeb. Z perspektywy nowego instytucjonalizmu interes indywidualny polega na zrealizowaniu własnych preferencji w satysfakcjonującym stopniu, ale również – na uniknięciu potępienia lub zdobyciu uznania, które pochodzą z sieci społecznych. W tym sensie nie jest to wyłącznie wynik kalkulacji kosztów i korzyści, lecz także rezultat zastosowania się do przyjętych norm i uszanowania wartości.

Działanie zbiorowe w sferze publicznej w zasadzie wymaga wspólnoty interesów oraz potrzebuje organizacji. Podobnie jak w przypadku interesu, pojęcie grup interesu nigdzie nie zostało precyzyjnie zdefiniowane. Grupy interesu, jak zauważa Swedberg (2005), zwykle odróżnia się od zorganizowanych interesów. Te ostatnie są mniej liczne, ale także bardziej trwałe; to na przykład podstawowe organizacje interesów zrzeszają pracę (*labour*) i kapitał. Myślę jednak, że wystarczające i niebudzące kontrowersji będzie określenie zarówno jednych, jak i drugich mianem wspólnoty interesów (ekonomicznych, ideologicznych, intelektualnych itp.), która jest zdolna wyłonić swoich reprezentantów oraz sformułować postulaty wobec legislatury, rządu czy organizacji ponadnarodowej. Postulaty te służą zmianie lub ochronie reguł gry w sferze gospodarczej bądź publicznej (*Unia Europejska...* 2007, s. 275).

3 Co wydaje się ciekawe, sam Adam Smith go nie ignorował.

W tym rozdziale sięgamy po perspektywę badawczą koncentrującą się na organizacji interesów społecznych (*society-centred approach, interest-centred*). Jest to tylko jedno z możliwych podejść we współczesnych analizach gospodarki – obok podejścia skupionego na aktywności państwa (*state-centred*) bądź roli przedsiębiorstwa (*firm-centred*) (Jasiecki 2013, s. 49–53). Firmocentryczne ujęcie służyło prezentacji w drugim rozdziale książki. W tym rozdziale, z uwagi na jego temat, ujęcie uległo zmianie, lecz nie można bynajmniej powiedzieć, że jest państwowocentryczne. Przywoływać będę tutaj myślenie, które czyni przedmiotem analiz nie tyle państwo, ile proces tworzenia polityki publicznej oraz instytucje łączące państwo i grupy interesu. Opiera się ono na przesłance, że wyjaśnianie kluczowych decyzji wymaga koncentracji uwagi na „systemie politycznym”, w którym działania władz publicznych podlegają interesom koalicji społecznych. Rola państwa w tym ujęciu nie polega bynajmniej na tworzeniu optymalnych struktur i regulacji, lecz raczej na zarządzaniu konstelacją interesów bądź na utrzymaniu niezależnej wobec nich pozycji.

Inspiracji do takiego patrzenia dostarczają teorie, które powstały lub rozwinęły się znacznie w pierwszej połowie XX wieku. Ich intelektualne korzenie sięgają głębokich przewartościowań z przełomu XIX i XX stulecia, które z potrzeby skrótowości nazwać można antyleseferystyczną rewolucją. Leseferyzm lub inaczej polityka *laissez faire* była to intelektualna tradycja, zainspirowana naukami przyrodniczymi i prawami fizyki, która w XVII-wiecznej Francji i Anglii została wykrystalizowana przez fizjokratów i szkockich ekonomistów oświecenia. Rdzeń tego poglądu na politykę gospodarczą stanowi idea naturalnego ładu, którego państwu nie wolno naruszać. Losy społeczeństwa są podporządkowane bezosobowemu mechanizmowi rynkowemu. Inaczej mówiąc, relacje społeczne są zakorzenione w systemie gospodarczym. Tak przynajmniej definiowali istotę leseferyzmu jego krytycy (Kassner 2019). Leseferyzm jako program gospodarczy był poddawany krytyce już w okresie jego dominacji w końcu XIX wieku. Mało kto zdaje sobie sprawę, że krytyka ta miała taką tradycję jeszcze zanim w 1926 roku wydano pracę Johna M. Keynesa *The End of Laissez-Faire*. W latach 30. XX wieku, pod wpływem doświadczenia Wielkiego Kryzysu, zwolennicy leseferyzmu znaleźli się w zdecydowanej mniejszości.

Interesujące są te analizy i badania, które okazały się szczególnie wpływowe w okresie, kiedy powstawało państwo socjalne na Zachodzie i kiedy rozwinął się proces integracji europejskiej wraz z jej solidarystycznym, chrześcijańsko-demokratycznym przesłaniem. Efektem wspomnianych przewartościowań były m.in. wspomniane już

poszukiwania instytucjonalistów i zarysowane wcześniej przemysłenia konserwatywnych liberałów, a także ożywienie liberalizmu w jego socjalnej odmianie. Generalnie będę odwoływać się do teoretycznych uogólnień, obejmujących fakt, że aktywność grup interesu nie jest bynajmniej obojętna dla podziału kosztów i korzyści materialnych i finansowych. Pierwszego systemotwórczego impulsu na początku XX wieku dostarczył dorobek amerykańskiego instytucjonalizmu ekonomicznego. Teorie interesów, które rozwijały się w okresie drugiej wojny światowej i po niej, można ująć w dwa nurty. W tej grupie teorii z łatwością dają się odróżnić poglądy związane z budową państwa socjalnego na Zachodzie oraz poglądy jego krytyków. Od drugiej połowy XX wieku przemiany instytucjonalnego porządku biegły równolegle z badaniami lobbingu w strukturach demokratycznego państwa socjalnego oraz studiami nad integracją europejską.

W podrozdziale 3.2 sięgam do filozofii społecznej, aby pokazać, że nawet najbardziej liberalni ekonomiści nie wyobrażają sobie kapitalizmu i gospodarki rynkowej bez państwa. Ekonomia polityczna to – zdaniem autora *Badań nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* – wiedza męża stanu lub prawodawcy, która ma przysparzać dochodu i „[s]tawia sobie za zadanie wzbogacić zarówno ludność, jak i panującego” (Godłów-Legiędź 2020, s. 23). „Korzyści ogółu” są racją istnienia państwa. W *Nowych zasadach ekonomii politycznej...* klasyka-reformisty Jeana-Charlesa Leonarda Simonde de Sismondiego czytamy, że rząd ustanowiony jest na pożytek wszystkich ludzi, a zatem powinien nieustannie mieć na względzie korzyści ogółu (Zagóra-Jonszta 2016). Skupię się na powiązanych z zadaniami państwa pytaniu o to, jakie państwo przyczynia się do dobra wspólnego. Stanowiska w tej kwestii formułowane są na poziomie wartości etycznych. Państwo jest postrzegane odpowiednio w kategoriach zagrożenia albo ochrony tych wartości. Prezentowane rozważania spaja przesłanka, że ochrona podstawowych ludzkich wartości, takich jak wolność osobista i polityczna, swoboda gospodarowania, własność prywatna i sprawiedliwość, leży we wspólnym (ogólnym) interesie. Zdaniem współczesnego myśliciela, obecnie

[z]nowu żyjemy w czasach, gdy ekonomista, poza koncentracją na interesujących go obszarach życia gospodarczego, musi zajmować się ładem ustrojowym państwa, w tym konstytucją, fundamentami demokracji, aksjologią sfery publicznej i tego typu zagadnieniami. W innym przypadku jego praca badawcza i formułowane na podstawie wyników owych badań wnioski okażą się mało przydatne. Ideał *value-free science* należy w takich warunkach odrzucić, albo przynajmniej odłożyć na lepsze czasy (Wilkin 2018, s. 128).

Z tych względów na czoło wysuwa się kwestia, jaką rolę w realizacji takich „idealistycznych interesów” teoria przypisuje państwu.

W podrozdziale 3.3 przedmiotem zainteresowania będzie instytucjonalny kontekst stanowienia ram polityki gospodarczej i społecznej. Zależy on m.in. od skłonności do stowarzyszania się wokół wspólnych interesów w formach innych niż grupy przemysłowo-handlowo-finansowe. Polityczna ekonomia instytucjonalna, której perspektywa zainspirowała tę książkę, zakłada, że trwałość instytucji zależy w zasadniczej mierze (jeżeli nie całkowicie) od tego, jak służą one interesom głównych aktorów. Co więcej, instytucje nie mogą przetrwać bez aktywnego wsparcia ze strony przynajmniej niektórych potężnych segmentów kapitału. Określone rozwiązania instytucjonalne kreują wygranych i przegranych, zatem osiągnięcie czy podtrzymanie specyficznego, właściwego sposobu koordynacji zwykle wymaga władzy. To stanowisko można znaleźć np. w artykule Petera Halla i Kathleen Thelen, którzy z kolei przywołują prace innych jego orędowników (Hall, Thelen 2009). Ponadto można przyjąć, jak Bruno Amable w *The Diversity of Modern Capitalism*, że efekty wyboru publicznego, czyli instytucje, są odbiciem koalicji aktywnych w ekonomiczno-politycznej strefie polityki publicznej, które wyłaniają się i odnoszą sukces w konkurencji z innymi koalicjami; dana konfiguracja i hierarchia instytucji oddaje preferencje dominującego bloku (Jackson, Deeg 2006, s. 26). Wiedza została tu zgromadzona przede wszystkim ze względu na zorganizowane interesy ekonomiczne, ale odnosi się do działań zbiorowych adresowanych do różnych organów państwa demokratycznego. W strefie polityki publicznej (*polity*) koalicje na rzecz podziału dochodów i korzyści finansowych zabiegają o ochronę przed zagraniczną konkurencją, warunki pomocy publicznej i uregulowania dotyczące podatków, kapitału i majątku, budżetu i parabudżetów oraz zabezpieczeń społecznych w systemie finansów publicznych. Jaką postawę powinno przyjmować państwo wobec zorganizowanych prób wpływu na decyzje w tych i podobnych sprawach?

Mając na względzie powyższe zagadnienia, Czytelnik powinien pogodzić się z tym, iż wiele kwestii związanych z pasjonującym tematem stosunku państwa do kapitalizmu zostanie jedynie zaakcentowanych, a jeszcze więcej – pominiętych⁴. W dodatku, aby sprostać wymogom spójności i ograniczeniom objętości publikacji, referuję jedynie wybranych autorów, a mianowicie tych, których dorobek wydaje się reprezentatywny dla politycznej ekonomii kapitalizmu.

4 W trosce o spójność wyводу trzeba zrezygnować z omawiania na przykład takich zagadnień, jak państwo autonomiczne, pasożytnicze, autorytarne, liberalne, rozwojowe itd. Odsyłam do specjalistycznej literatury (np. Jessop 1990).

3.2. Państwo i dobro wspólne – spór o podstawowe wartości

Ekonomia, według Jamesa Buchanana, zaczęła się od pytania: „Jak ludzie mogą współżyć w wolności, pokoju i dostatku?” (Buchanan 1987, s. 586). Ten założycielski dylemat sugeruje, że badając drogi do dobrobytu, ekonomia nie może uciec od wyborów etycznych. Jak to ujął Kenneth E. Boulding, „Adam Smith, który zasłużył na miano zarówno Adama, jak i Smitha [ang. *smith* to kowal – A.Z.] systematycznej ekonomii, był profesorem filozofii moralnej i w tej to kuźni wykuto ekonomię” (Boulding 1985b, s. 42). Spuścizna Adama Smitha nie pozostawia wątpliwości co do tego, że liczy się nie tylko bogactwo czy dostatek, lecz także realizacja ważnych ludzkich wartości. Zakorzenione w filozofii są, zdaniem Bouldinga, wszystkie dziedziny nauki. Otóż „nauka ma zasadniczo etyczną podstawę. Oznacza to, że nawet poznawcza treść nauki, czyli to, co naukowcy myślą, że wiedzą, zawiera składnik etyczny” (Boulding 1985b, s. 44). Bowiem „[n]auka jest procesem ludzkiego uczenia się, dokonującym się w takich, a nie innych subkulturach społecznych, a subkultura, jak widzieliśmy, jest grupą ludzi akceptujących pewne wspólne wartości, czyli etykę” (Boulding 1985b, s. 43).

Naukowcy zawodowo badający funkcjonowanie rynku i procesy społeczne różnie pojmują wolność i sprawiedliwość, z odmiennym naciskiem traktując swobody jednostki i kwestię sprawiedliwości – i w konsekwencji dzielą się w poglądach na temat roli rynku i państwa w kształtowaniu dobra wspólnego⁵.

Na gruncie kapitalizmu rozwinęła się liberalna filozofia społeczna, która stała się jego podporą ideologiczną. Liberałów od początku dzieliło różne pojmowanie **wolności** człowieka. Liberał może wierzyć, że wolność jest sprawą jednostki, ponad wszystko stawiać zasadę wolności osobistej. Z tej wiary rozwinęła się m.in. myśl ekonomiczna Adama Smitha. Zgodnie z tym kierunkiem myślenia dla wolności jednostki kluczowe znaczenie ma swoboda gospodarowania i konkurencja. Liberał może też widzieć państwo jako instrument wspierania wolności. Na przykład według innego klasyka ekonomii, Johna Stuarta Milla, na państwie spoczywa zadanie chronienia obywateli przed destrukcyjnymi mechanizmami

5 Czytelnika nieusatsfakcjonowanego przeglądem na kolejnych stronach tej książki odsyłam do publikacji Katarzyny Szarzec (2013), która jest studium wkładu głównych przedstawicieli nauk ekonomicznych do dyskusji na temat wolności gospodarczej oraz roli państwa w gospodarce.

niekontrolowanego rynku i pomagania jednostkom w zdobywaniu materialnych warunków samorealizacji⁶ (Ratajczak 2012; Walicki 2001).

Liberałowie, oddani idei wolności osobistej, stworzyli główny nurt myślenia o gospodarce. Należą do niego przedstawiciele szkoły klasycznej – Adam Smith i David Ricardo oraz nawiązujący do tego dorobku neoklasycy. W XX wieku ów nurt ekonomii liberalnej zyskał wsparcie ze strony konserwatystów (np. monetaryści, ordoliberalowie, adepci austriackiej szkoły ekonomii). Stało się to możliwe dzięki operacji, jakiej dokonali konserwatyści, polegającej na rozdzieleniu sfery światopoglądowej od sfery ekonomicznej. W rezultacie ochrona wolności ekonomicznej stała się fundamentalną wartością, podzielaną z klasycznymi i neoklasycznymi liberałami, podczas gdy w sferze światopoglądu i kultury tradycyjne antynomie pozostały⁷. Badaczy gospodarki przekonanych o tym, że wolność osobista i swoboda gospodarowania to najważniejsze wartości, nazywam tutaj **ekonomistami konserwatywno-liberalnymi lub konserwatywnymi liberałami**.

Badacze gospodarki, którzy wraz z „epigonem ekonomii klasycznej” Johnem Stuartem Millem i „reformistą” Jeanem-Charlesem Leonardem Simonde de Sismondim ujawniali wrażliwość na kwestię społeczną, tworzą drugi nurt myśli⁸. Od angielskiego słowa znaczącego „społeczny” (*social*) nazywam ich **liberałami społecznymi lub liberałami socjalnymi**⁹. Kwestia społeczna, ogólnie rzecz biorąc, wynika z obserwacji, że

6 Nawiasem mówiąc, J. S. Mill jest klasykiem bardzo kłopotliwym, również dla znakomitych znawców historii myśli ekonomicznej – Harry’ego Landretha i Davida C. Colandera: „Jego eklektyzm utrudnia zaklasyfikowanie go z punktu widzenia ideologicznego: dorobek jego pióra zawiera silne cechy klasycznego liberalizmu i leseferyzmu, choć często wypowiadał się za interwencją państwa w gospodarkę” (Landreth, Colander 1998, s. 259).

7 Poglądy liberalne na gospodarkę dzielali Hayek, Friedman, Eucken, żeby wymienić jedynie najwybitniejszych neokonserwatystów. Konserwatyści uznają znaczenie wspólnoty, metafizyki i rygorów moralnych w życiu ludzkim za podstawowe, zwalczają natomiast wizję *homo liberalis* charakteryzującego się indywidualizmem, kierującego się rozumem i kwestionującego obiektywizm zasad etycznych.

8 Określenia te zapożyczyłam z pracy Urszuli Zagóry-Jonszty (2016). Reformista oznacza zwolennika kapitalizmu, ale – zreformowanego.

9 W amerykańskiej myśli społecznej i politycznej liberalizm tradycyjnie przeciwstawiany jest konserwatyzmowi i oznacza postawę polityczną sprzyjającą aktywnym działaniom rządu, mającym na celu zmniejszenie nierówności dochodów bądź ochronę interesów klasy średniej (o „indywidualistycznym konserwatyzmie” i „nowoczesnym liberalizmie” obszerniej – Osiatyński 1983). Maciej Kassner skłania się wręcz do tego, aby amerykańskich zwolenników pragmatycznego i radykalnego liberalizmu określać mianem „liberalni socjaliści” (Kassner 2019, s. 17 i 332).

kapitalizm, prowadząc do koncentracji bogactwa, zwiększa nadmiernie nierówności dochodowe i nie jest przy tym zdolny do zapewnienia pełnego zatrudnienia i bezpieczeństwa socjalnego (Mangnussan, Strath 2016). Nie chcąc wchodzić w kłopotliwe rozważania terminologiczne, wymienię tylko za Maciejem Kassnerem (2019) zapoznane nazwiska w historii tego mało znanego w Polsce nurtu. W epoce oświecenia kierunek wyznaczyli: John Stuart Mill, Thomas Hill Green i Leonard Hobhouse. „Średnie pokolenie”, czyli współcześni Hayeka i Euckena, to John Dewey, Karl Polanyi, Karl Mannheim i Bertrand Russell. Obecnie zaś żywotność nurtu wiąże się z nazwiskami Isaiaha Berlina, Johna Rawlsa, Michaela Walzera, Stevena Lukesa i Amartya Sena. Wybitnym polskim przedstawicielem tego nurtu jest historyk idei Andrzej Walicki. Poglądy następców J. S. Mila w tej kwestii są zbieżne z poglądami lewicowych myślicieli, takich jak na przykład adepci amerykańskiego ekonomicznego instytucjonalizmu czy radykałowie. Gospodarka rynkowa jest nie tylko miejscem transformacji zasobów w użyteczne produkty, lecz także miejscem podziału dochodu między ludzi. Większość **ekonomistów socjalnych** – to jest zarówno socjalnych liberałów, jak i klasycznych instytucjonalistów, radykałów i innych – łączy przekonanie, że produkujące społeczeństwo może zmieniać prawa podziału wytworzonego dochodu oraz bardziej sprawiedliwie go dzielić.

3.2.1. Państwo jako zagrożenie aksjologicznych podstaw kapitalizmu

Słynny aforyzm o „niewidzialnej ręce” obrazuje, jak dobro publiczne wypływa w sposób naturalny z egoistycznych interesów jednostek. W opinii Adama Smitha żadna jednostka „nie ma zamiaru sprzyjać interesowi publicznemu, ani nie wie, w jakim stopniu mu sprzyja [...] zamierza tylko osiągnąć swój własny zysk, i w tym [...] prowadzona jest przez niewidzialną rękę, aby przyczynić się do rezultatu, który nie leżał w jej intencjach” (Acocella 1998, s. 78) Indywidualny egoistyczny interes prowadzi do rozdysponowania kapitału pomiędzy poszczególne rodzaje aktywności. Swoboda gospodarowania i wolna konkurencja zapewniają zaspokojenie pragnień konsumentów przy możliwie najniższym koszcie społecznym, obywatelom się bez planowania lub sterowania przez rząd. Nowoczesna ekonomia głównego nurtu nadała tej wizji postać silnie sformalizowaną, lecz niewiele dodała do jej zawartości merytorycznej (Landreth, Colander 1998, s. 123).

Zgodnie z tą klasyczną wizją rynek jest narzędziem wolności. Spontaniczna alokacja zasobów między różne zastosowania za sprawą kapitalistów prowadzi do powiększania dobrobytu społeczeństwa i do dalszej akumulacji kapitału w rękach jego właścicieli¹⁰. Według klasycznych liberałów wolność ekonomiczna stanowi podstawę wolności jednostki, ponieważ jest nierozdzielnie związana z wolnością polityczną. Jeden ze współczesnych orędowników wolnej przedsiębiorczości, Milton Friedman, tak to wyjaśnia: „Ten rodzaj ekonomicznej organizacji, który stwarza wolność gospodarczą bezpośrednio, mianowicie konkurencyjny kapitalizm, sprzyja także wolności politycznej, ponieważ oddziela siłę ekonomiczną od siły politycznej i w ten sposób umożliwia, aby jedna równoważyła drugą” (Friedman 1962, s. 9). Siła ekonomiczna kapitalistów staje się przeciwwagą siły opartej na przymusie i autorytecie, i stanowi przesłankę, że prawa jednostki nie będą łamane przez instytucje związane z państwem. Po to jednak, by wizja ta się urzeczywistniała, musi być spełniony podstawowy warunek: trzeba pozwolić kapitalistycznemu przedsiębiorcy działać w zgodzie z własnym interesem. Niezbędną przesłanką tak rozumianej wolności jest własność prywatna. Jak wyjaśnia Robert Gwiazdowski – jeden z czołowych polskich liberałów, prezydent Centrum im. A. Smitha: „[w]łasność czyni człowieka wolnym, bo tylko ten, kto nie musi liczyć się z innymi, a zwłaszcza z rządem, w sprawach dotyczących swych elementarnych potrzeb, może cieszyć się niezależnością” (Gwiazdowski 2005).

Natomiast uznaniowe (dyskrecjonalne) egzekwowanie władzy, zgodnie z poglądami neoliberalistów i ordoliberalistów, sprawia, że człowiek nie może przewidzieć akcji państwa i użyć tej wiedzy do formułowania własnych planów – albo, co gorsze, państwo powoduje udaremnienie jego wysiłków bądź implikuje takie nimi pokierowanie, ażeby zrealizowane zostały własne zamierzenia państwa. Neoliberalne i ordoliberalne poglądy na państwo kształtowały się w opozycji do realnych państw totalitarnych, które okazały dramatycznie swą siłę w latach 30. i 40. XX wieku (przede wszystkim w Niemczech i ZSRR). W wyniku konfrontacji liberalnej koncepcji państwa minimum z realistycznym obrazem państwa totalnego na znaczeniu zyskała idea rządu ograniczonego. Zgodnie z tą klasyczną ideą, której upowszechnienie konserwatywno-liberalny nurt zawdzięcza F. A. Hayekowi, „rząd ograniczony” nie ma uprawnień do swobodnego określania

10 Mimo tak ważnej roli ani kapitał, ani kapitaliści nie są przedmiotem szczególnych rozważań, a słowa te w słowniku konserwatywno-liberalnej ekonomii chętnie zastępowane są określeniami „jednostka” lub „przedsiębiorstwo”.

zakresu swojej władzy. Państwo we wszystkich swych działaniach podlega tym samym prawom, co obywatele i zobowiązane jest ich przestrzegać.

Zadaniem państwa jest wymuszać, aby przestrzegane były prawa generalne, w obrębie których zasięg wolnej współpracy ludzi jest maksymalny. Jego rola powinna polegać przede wszystkim na ochronie (siłą, jeśli to konieczne) podstawowych praw człowieka: własności prywatnej, wolności osobistej, życia i pokoju. Narzuciwszy konstytucyjne, fundamentalne normy, państwo powinno stronić od nadużywania aparatu przymusu, w który zostało wyposażone na podstawie umowy społecznej. Hayek, wielki zwolennik wolnego rynku, nie neguje roli państwa w tworzeniu warunków, w których spontaniczny i niezaplanowany ład konkurencyjny może się ustalić, a także odnawiać. Państwo ma obowiązek użycia przymusu w celu narzucenia i egzekwowania norm ogólnych. Tak jak obowiązkiem dozoru w fabryce jest dbanie o brak zakłóceń w produkcji, tak państwo powinno utrzymywać bezkolizyjne funkcjonowanie mechanizmów społecznych. Aby zilustrować w *Drodze do zniewolenia* (*The Road to Serfdom*, 1944), na czym rola państwa miałyby polegać, Hayek użył metafory ogrodnika, który dba o warunki wzrostu i tylko delikatnie koryguje rośliny. Krzysztof Kostro podkreśla to przesłanie w następujących słowach: „Pożądanym stanem nie jest, jak mylnie interpretuje się jego [Hayeka – A.Z.] liberalne poglądy, ekonomiczna bierność państwa, lecz jego zaangażowanie w sprawy gospodarki, które się ogranicza do działań wspomagających jej spontaniczne siły” (Kostro 1997, s. 66).

Podobnie Eucken, czołowy teoretyk ordoliberalizmu, nie szczędząc współczesnym rządóm krytycznych uwag, przypisywał państwu aktywną rolę w budowie pożądanego ładu, opartego na konkurencji. Ta szczególna pozycja państwa wynikała z uznania, że tylko władza polityczna jest w stanie zmierzyć się z problemem zasadniczym, jakim jest odnawianie i koncentracja władzy ekonomicznej w gospodarce rynkowej. W *Podstawach polityki gospodarczej* Eucken wyrażał przekonanie, że z powodu tych tendencji system ekonomiczny oparty na konkurencji nie jest porządkiem naturalnym (*ordre naturel*), a konkurencja nie rozwinie się bez ochrony państwa, w tym – bez niezależnego urzędu antymonopolowego. Aktywność państwa, ukierunkowana podług zasad konstytuujących ład konkurencyjny, pozbawia podstaw do tworzenia monopolu, otwierając rynki, poszerzając zakres odpowiedzialności, realizując racjonalnie ograniczoną swobodę zawierania umów itd. W swoim *opus magnum* Eucken napisał: „nie jest właściwe przyjmowanie za rzeczywistość państwa, które rozsadzają grupy dominujące”; tym bardziej „błędem jest dopatrywanie się w istniejącym państwie wszechwiedzącego i wszechmocnego opiekuna wszystkiego; „współczesne państwo nie jest wprawdzie żadną

siłą porządkującą, ale mogłoby nią być. Jeden z warunków jest konkretny, a mianowicie określona polityka gospodarcza” (Eucken 2005, s. 379). Leseferyzm ukształtowanie tych fundamentów niesłusznie pozostawił w zbytym zakresie w prywatnych rękach. Jak widać na przytoczonych przykładach, prominentni liberalni zwolennicy rządu ograniczonego przypisywali państwu znaczenie wychodzące poza rolę stróża nocnego. Państwo nie powinno zostawiać spraw swojemu biegowi, bowiem taki leseferyzm szkodzi konkurencyjnemu środowisku, które nadaje „właściwy” kierunek ludzkim wysiłkom¹¹.

Państwo rzeczywiście sprzyjające konkurencji tworzy rządy prawa. W idealnym stanie prawo umacnia wolność jednostki, gwarantując każdemu prywatną sferę działania – sferę spontaniczności, której ani państwu, ani żadnej innej władzy nie wolno naruszać, dopóki działania jednostki nie naruszają sfery prywatności innych (Kostro 1997, s. 53). Niepewność transakcji (i płynących stąd kosztów) wynika z oportunistyki innych jednostek, ale także – z nieprzewidywalności działań państwa. Pod rządami prawa, przestrzegając reguł, człowiek nie jest podporządkowany woli innego człowieka. Ta filozofia społeczna postuluje abstrakcyjność prawa w tym sensie, że „nie rozróżnia” ono interesów.

W kontekście rządów prawa i różnic interesów pouczające wydaje się stanowisko Adama Smitha. Warto się nad nim zatrzymać, wykorzystując cenną dokumentacyjną pracę Macieja Meyera (2017), tym bardziej, że przez następców ta kwestia, jak się wydaje, została nieco zwulgaryzowana. Smith, jak wynika z cytowań na s. 339 i 340 artykułu Meyera, przyjmuje postawę nieufną wobec władzy publicznej i przyznaje, że „ludzie potrafią zadbać o siebie we własnym zakresie, szczególnie kiedy mają decydować o własnym interesie. Nikt nie zrobi tego lepiej od nich, a zwłaszcza nikt, kto posiada jakąkolwiek władzę”. Nie jest jednak przy tym apologetą klasy przedsiębiorców, uważając, że interes „przedsiębiorców” znajduje się w konflikcie z interesem „społeczeństwa”, o czym świadczy kolejny cytat z jego dzieła: „Interes przedsiębiorców w każdej poszczególniej gałęzi handlu czy przemysłu jest zawsze pod pewnym względem różny od interesu publicznego, a nawet mu przeciwny”. Dlatego też należy z największą ostrożnością badać propozycje praw i regulacji pochodzące od klasy, która w mniemaniu Smitha „jest zainteresowana w tym, by oszukiwać, a nawet ciemnić społeczeństwo, i która je też w wielu przypadkach

11 To stanowisko zdawał się dzielić z ordoliberalami Friedrich Hayek w latach 30. XX wieku. Potem jego poglądy stały się bliższe stanowisku Ludwiga von Misesa, który był kategorycznie przeciwny interwencji państwa zarówno na poziomie konstytucyjnym, jak i operacyjnym polityki gospodarczej.

oszukiwała i uciskała”. „Panujący”, ulegając partykularnym interesom, stwarzają tym samym zagrożenie dla interesu publicznego; decyzje władców i przywódców z tej przyczyny zniekształcają efekty koordynacji społecznego procesu. Mianowicie, „gdy działa się na korzyść jednego stanu obywateli, mając jedynie na względzie korzyść innego stanu, jest to oczywiście sprzeczne z ową sprawiedliwością i równością traktowania, która obowiązuje panującego wobec swych poddanych z różnych stanów”. Adam Smith nie negował, że instytucja państwa – kosztem pewnego ograniczenia wolności osobistej – może zapewnić ład związany z wydatkami na obronę narodową, utrzymaniem dobrych dróg, wymiarem sprawiedliwości itp. (Zagóra-Jonszta 2016). Główne zło upatrywał nie tyle w funkcjonowaniu państwa, ile w sprzyjaniu przez nie interesom grupowym, co potwierdza Janina Godłów-Legiędź: „wtedy, gdy Adam Smith tworzył swą wizję systemu naturalnej wolności, nie była ona skierowana przeciw państwu jako takiemu, lecz przeciwko państwu ulegającemu i służącemu grupom interesów” (Godłów-Legiędź 2016b, s. 143)¹².

Według konserwatywnych liberałów rządy prawa zapewniają wolność ekonomiczną i zarazem sprawiedliwość. Kiedy prawo stoi na straży wolności osobistej oraz uczciwej „nieprzeszkadzającej” konkurencji, przed wszystkimi członkami społeczności otwierają się równe szanse. Jedynym sposobem zrównania ludzi jest ich równość wobec prawa i taki porządek społeczny jest sprawiedliwy. Zdaniem Hayeka sprawiedliwe są zachowania zgodne z regułami prawnymi, ale i moralnymi, które powodują uwzględnianie w indywidualnych decyzjach tych konsekwencji własnych działań, które mogą mieć wpływ na położenie innych ludzi (Kostro 2001). Równość wobec reguł wszystkich bez wyjątku jest równoznaczna z brakiem przywilejów, co m.in. dyskredytuje ingerencję państwa w celu wyrównywania materialnych szans.

Takie pojmowanie sprawiedliwości różni się znacznie od pojęcia sprawiedliwości związanej z redystrybucją dochodu narodowego gwo-
li bardziej powszechnego zaspokojenia potrzeb. Najdobitniej dowodził tego Hayek w swojej książce *The Road to Serfdom* (1944), skupiając się na krytyce *realnego* kapitalizmu, który w tym czasie na Zachodzie rozwijał się w formie demokratycznego państwa socjalnego. Okresowe powszechne wybory przedstawicieli dają obywatelom złudzenie wolności politycznej, podczas gdy polityka socjalna prowadzi do penetracji

12 Janina Godłów-Legiędź rozwija ten temat w swojej książce *Polska transformacja...* m.in. na s. 25–28. Jak twierdzi autorka, Adam Smith uważał, że „zbyt dużo współpracy w grupach interesu” jest przeszkodą na drodze do dobrobytu (Godłów-Legiędź 2020, s. 22).

osobistego życia obywateli i do ich uzależnienia od patrymonialnego państwa. Cel sprawiedliwości dystrybtywnej, który państwa Zachodu przyjęły za swój, rodzi problemy z powodu jego nieokreśloności, bowiem sformułowanie wartości wspólnych w sposób precyzyjny w ogóle nie jest możliwe¹³. Rząd, pragnąc działać na rzecz tego trudnego do sprecyzowania celu, staje się podatny na naciski różnych rywalizujących grup interesu. Często o wielkości i kierunkach transferów decydują nie zasady i reguły, lecz raczej skuteczność poszczególnych politycznych i społecznych koalicji redystrybucyjnych. Idea demokracji reprezentatywnej zostaje w praktyce wypaczona. We współczesnej demokracji politycy nie są już reprezentantami interesu publicznego, ale uczestnikami transakcji handlowej, zaś opinia publiczna jest rynkiem, na którym partie polityczne starają się kupić głosy wyborców, rozdzielając korzyści, pieniądze, przywileje. W tym sensie redystrybucja dochodu jest źródłem niesprawiedliwości.

Państwo, które próbuje regulacji i podejmuje interwencje, opacznie pojmuje dobro wspólne. Z liberalno-konserwatywnego punktu widzenia rząd popełnia podwójny „grzech”. Po pierwsze, ingerując w procesy rynkowe, psuje rynek i stanowi zagrożenie dla wolności. Państwo „kupi” grupy interesu, co uniemożliwia rządy prawa, stwarza notoryczną presję inflacyjną, a przez to – psuje sygnały cenowe i łamie zasadę konkurencji, które są podstawą kształtowania spontanicznego porządku i otwartego społeczeństwa. Kontrola gospodarki nie jest zwykłym kontrolowaniem części ludzkiego życia, które można oddzielać od reszty; zdaniem F. von Hayeka jest to kontrola środków realizacji wszystkich ludzkich celów. Poprzez gospodarkę państwo może stopniowo zyskać totalitarną kontrolę nad obywatelami. Po drugie, do listy „grzechów” zachodniego państwa socjalnego Hayek dopisuje redystrybucję dochodu, bowiem zaprzecza ona istocie sprawiedliwości, jaką jest zasada równości szans. Poprawianie przez państwo podziału dochodu, który odbywa się za pomocą rynku, w imię równości według potrzeb, jest naruszeniem zasady równego traktowania. Znaczne nierówności materialne, o ile nie są skutkiem naruszenia prawa, nie mogą być postrzegane jako niesprawiedliwe. W sumie interwencjonizm państwa socjalnego

13 W wykładzie z okazji uzyskania Nagrody Banku Szwecji im. Alfreda Nobla w 1974 roku Friedrich Hayek przestrzegał przed szkodami, jakie przynosi przesądzenie, że posiadamy już wiedzę i umiejętności na miarę woli kształtowania procesów społecznych. Za główne zadanie ekonomistów uważał pokazanie ludziom, jak mało w istocie wiedzą o rzeczach, które, jak im się wydaje, są w stanie rozmyślnie ustalić.

narusza fundamentalną zasadę wolnego wyboru, prowadzi do niesprawiedliwości i zniewolenia¹⁴.

Według konserwatywnych liberałów problem w tym, że państwo przypisuje sobie nadmierne kompetencje. To, gdzie leżą odnośne granice, sugeruje wprowadzony przez Waltera Euckena podział na poziom konstytucyjny i poziom operacyjny polityki gospodarczej. Mianowicie, państwo ma misję do spełnienia, strzegąc fundamentalnych zasad i reguł, czyli ram instytucjonalnych zachowań jednostek na rynku, które ograniczają niepewność transakcji i przez to stymulują wytwarzanie dochodu. Państwo powinno być na tyle silne, aby z jednej strony na tym najwyższym poziomie chronić prawa własności i zapewniać egzekwowanie kontraktów, a z drugiej – aby powstrzymywać się od działań, które naruszałby podstawowe prawa jednostki. W tym ujęciu rynek zasadniczo nie może istnieć bez państwa, które nikogo nie uprzywilejowuje, w tym – siebie (Eucken 2005). Realne państwo Zachodu, współczesne Hayekowi i Euckenowi, okazuje się do tego niezdolne i aktywizuje się na poziomie operacyjnym. Krytykowana przez Hayeka redystrybucja dochodu w imię sprawiedliwości jest jednym z przejawów naruszenia koniecznych granic, potęguje niepewność instytucjonalną. Podobne zagrożenie rodzi regulowanie bądź ustalanie cen przez państwo w celu kształtowania pożądanego struktury gospodarki i występuje ono również wtedy, kiedy państwo ma prawa własności do dużego fragmentu środków produkcji (choć samo istnienie i funkcjonowanie przedsiębiorstw państwowych nie wywołuje zasadniczych zastrzeżeń Hayeka, jeżeli nie są one w żaden sposób przez państwo faworyzowane) (Kostro 1997, s. 62, 64). Na poziomie operacyjnym przejawia się negatywny, groźny aspekt funkcjonowania państwa.

Niestety, państwo nie stoi ponad gospodarką i bynajmniej nie kieruje się dobrem ogółu. Pokazują to także empiryczne obserwacje uogólnione po drugiej wojnie światowej w postaci różnych analiz składających się na teorie publicznego wyboru. O niektórych z nich była już mowa w poprzednich partiach tej monografii. Teoretycy w tym nurcie aktywność w sferze publicznej (*public action*) tłumaczą prywatnym, indywidualnym interesem, przy czym pojęcie prywatnego interesu

14 Bardziej miękkie stanowisko ordoliberalistów dopuszcza w takich przypadkach szczególnie pojętą pomocniczość państwa. Natomiast zgodnie ze skrajnym stanowiskiem ekonomistów neoklasycznych zagadnienie podziału dochodu między ludzi (podziału osobistego) wykracza poza ramy ekonomii, zaś teoria (szczególna teoria produktywności krańcowej) dostatecznie wyjaśnia podział funkcjonalny, czyli podział dochodu między poszczególne czynniki produkcji (Landreth, Colander 1998, s. 235).

sprowadzają do interesu ekonomicznego (Swedberg 2005)¹⁵. Z omawianymi poprzednio analizami w nurcie liberalno-konserwatywnym łączy je, oprócz indywidualistycznej perspektywy, krytyczny stosunek do roli państwa. Ta tzw. nowa pozytywna ekonomia polityczna odwzorowuje obraz państwa uzurpatorskiego, a nawet łupieżczego, które może przerodzić się w państwo totalitarne. Według szkoły publicznego wyboru w działalności państwa kluczową rolę odgrywa indywidualny interes funkcjonariuszy państwowych¹⁶. Politycy i biurokraci w sektorze publicznym tworzą własne grupy interesów. Zdobycie i utrzymanie władzy, a także rozrost biurokratycznych instytucji służy podstawowemu celowi, którym jest maksymalizacja przychodów, a nie dostarczanie dóbr publicznych w ogólnym interesie. Dla odmalowania tego negatywnego wizerunku James M. Buchanan w swojej książce *The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan* (1975) posłużył się wizją państwa-Lewiatana, zapożyczoną od XVII-wiecznego filozofa angielskiego Thomasa Hobbesa, czyli biurokratycznej maszyny przymusu, sprawującej totalitarną kontrolę nad obywatelami. Państwo nie działa w interesie ogólnym, natomiast jego działalność prowadzi do zniewolenia i wyzysku obywateli. Dla podkreślenia chciwości państwa zwolennicy tego kierunku myślenia nie wahają się używać określenia: „gigantyczna machina złodziejstwa” (Olson 1997). Takie stanowisko nadaje prohibicyjny kierunek myśleniu konserwatywno-liberalnych ekonomistów o państwie. W imię wolności ekonomicznej i wolności w ogóle trzeba ograniczyć przymusową i arbitralną władzę państwa-Lewiatana.

Sposób myślenia Douglasa C. Northa o historii i społeczeństwie, który szczególnie trudno poddaje się kwalifikacjom, włącza w ten nurt analiz indywidualizm metodologiczny, wzgląd na efektywność i negatywny stosunek do działalności grup interesu. Jak przyznaje sam autor nowej instytucjonalnej historii gospodarczej, „[n]ie jest przypadkiem, że modele systemu politycznego rozwinięte w literaturze z zakresu teorii wyboru publicznego traktują państwo jako mafię bądź jako Lewiatana. W takim ujęciu państwo nie jest niczym więcej jak maszyną dzielącą bogactwo i dochody. Nie musimy rozglądać się bardzo daleko, aby odnaleźć państwa mające te cechy” (cyt. za: Wilkin 2016, s. 230). Niemniej zaraz dodaje: „Tradycyjna literatura z kręgu wyboru publicznego nie dostarcza jednak

15 Więcej na ten temat można przeczytać na przykład w książce Leifa Lewina (1991).

16 Jednak, jak słusznie zauważył Andrzej Wojtyna, „teoria wyboru publicznego nie odpowiada na pytanie, dlaczego – biorąc pod uwagę motywy, jakimi kierują się politycy i biurokraci – w ogóle podejmowane są reformy gospodarcze, które mogą oznaczać utratę uzyskiwanych korzyści” (Wojtyna 1997, s. 147).

pełnego obrazu zagadnienia [...]”. W interesującej nas tutaj sprawie North podkreśla, że koszty gwarantowania kontraktów przez stronę trzecią odgrywają kluczową rolę we współczesnej gospodarce oraz że do tej funkcji zdolne jest tylko państwo. Aby mogło ono należycie ją pełnić, musi się samoograniczyć, aby zredukować zagrożenia, takie jak konfiskata majątku czy nadużywanie przymusu politycznego (North 1990). Rozwiązanie tego problematycznego warunku North widzi inaczej niż adepci szkoły publicznego wyboru i rozwiniętej na tej bazie ekonomii konstytucyjnej Buchanana. Dla powstrzymania tyranii państwa normy konstytucyjne mają stosunkowo niewielkie znaczenie. Idei „rządy prawa, a nie rządy ludzi” North sceptycznie przeciwstawia przekonanie „jacy ludzie, takie prawa”. Tym, co się naprawdę liczy, są nieformalne ograniczenia. Stosunki między rządzącymi i podmiotami gospodarki (np. organizacjami kupieckimi) powinny się układać na zasadzie zaufania; to zaufanie, a nie grabież powinny stanowić spoiwo państwa. W jego przekonaniu dochodzenie do rozwiązań polega raczej na współpracy niż na rywalizacji i konfrontacji. Takie stanowisko nie przekreśla faktu, że autor – podobnie jak inni tutaj przywoływani – jest wobec państwa sceptyczny, co oddaje m.in. jego stwierdzenie: „Jeżeli prawdą jest, że nie możemy obyć się bez państwa, tak samo trudno z nim żyć”¹⁷ (North 1990, s. 58).

Generalnie ekonomia konserwatywno-liberalna podchodzi do fundamentalnych funkcji państwa raczej w sensie reguł formalnych i postuluje minimalizm. W przekonaniu jej orędowników państwo ma znaczenie, jednak jego funkcjonowanie wiąże się z realnym zagrożeniem aksjologicznych podstaw kapitalizmu, rodzi bowiem negatywne skutki dla uczestników rynku i konkurencji. Zagrożenie dla wolności i sprawiedliwości stanie się mniej istotne, jeżeli państwo będzie w stanie ograniczyć własną uznaniowość i podatność na gry interesów. W nowej ekonomii politycznej konsekwentnie proponuje się szereg formalnych instytucji, które ograniczają dyskrejonalną władzę państwa. Służy temu m.in. trójpodział władzy, przepisy prawa trzymające w ryzach poszczególne jej agendy (takie jak niezależność banku centralnego i umowy międzynarodowe) oraz liberalizacja pozwalająca na większy zasięg domeny indywidualnych uprawnień własnościowych. U podstaw tego prohibicyjnego stanowiska leży to samo milczące założenie dotyczące charakteru państwa, zakorzenione zarówno w nowej ekonomii politycznej, jak i w neoliberalizmie i ordoliberalizmie, że państwo jest w stanie podjąć działania prowadzące do samoograniczenia swej roli w gospodarce oraz przywrócenia, gdzie to tylko możliwe, swobodnej gry sił rynkowych. Jest jak gdyby

17 Dosłownie: „If we cannot do without the state, we cannot do with it either”.

w stanie, jak pisze Andrzej Wojtyna, narzucić sobie rozwiązanie, które wydaje się jego zaprzeczeniem, pokonując przy tym opory natury ekonomicznej, socjologicznej i psychologicznej (Wojtyna 1990, s. 22). Zadanie, jeżeli nie niemożliwe, to bardzo trudne do realizacji.

3.2.2. Państwo i ochrona społeczeństwa przed wyobcowaniem

Ekonomiści socjalni patrzą na rynek przez inny pryzmat niż swobodna alokacja zasobów, która zdaniem ekonomistów konserwatywno-liberalnych rozstrzyga o wolności i sprawiedliwości. Według tych ostatnich państwo ma misję ochrony konkurencji między wolnymi przedsiębiorcami, konkurencja zaś jest podstawą pożądanego ładu gospodarczego. Ekonomiści socjalni główny problem zdają się widzieć w tym, że kalkulacja i dążenie do akumulacji kapitału góruje nad innymi przejawami aktywności społecznej. Na Zachodzie, w miarę rozwoju kapitalizmu, gospodarka rynkowa stała się czymś niezależnym od społeczeństwa; siłę wspólnot rodzinnych zastąpiła indywidualna przedsiębiorczość i przebojowość; zasady zachowań na rynku są przenoszone na pozaekonomiczne dziedziny życia społecznego. Kontraktowanie staje się wyznacznikiem wolności i sprawiedliwości, podczas gdy pożądana jest dynamiczna równowaga między gospodarowaniem – rozumianym jako strumień transakcji gwoili korzyści własnej – i wartościami ważnymi dla funkcjonowania społeczeństwa. To rynek jest zakorzeniony w społeczeństwie, a nie odwrotnie. Leseferystyczne dogmaty samoregulującego się rynku, nienaruszalności własności prywatnej oraz indywidualizmu powinno się odrzucić. Według jednego z prominentnych przedstawicieli tego kierunku, Karla Polanyiego: „[i]luzją było założenie, że może powstać społeczeństwo ukształtowane jedynie przez wolę i pragnienia człowieka” (cyt. za: Kassner 2019, s. 195). Obserwacja realnych procesów społecznych i studia historyczno-antropologiczne nad formami integracji społecznej doprowadziły Polanyiego do zdecydowanej krytyki ekonomicznego liberalizmu. Konserwatywno-liberalna wizja „naturalnego” ładu kłóci się z naturalnymi potrzebami człowieka, które zaspokaja społeczeństwo (Kassner 2019, s. 296).

Socjalny liberalizm upomina się o wolność warstw nieuprzywilejowanych własnością. W kwestii wolności w socjalno-liberalnym światopoglądzie uznaje się nierozzerwalny związek między wolnością osobistą i zabezpieczeniem materialnym. W imię dobrostanu bardziej ogólnego niż powodzenie właścicieli-przedsiębiorców koncentruje się on na ideach i rozwiązaniach, które miałyby pomagać jednostkom w zdobywaniu

materialnych warunków samorealizacji. Należy przez to rozumieć, obok zabezpieczenia podstawowych środków niezbędnych do egzystencji, poszukiwanie uznania, szacunku do siebie samego oraz możliwości wyrażenia siebie (zamiast poszukiwania zysku). Zgodnie z tym nurtem filozofii społecznej najgorszym rodzajem niewoli jest bieda, zaś największym wyzwaniem dla wolności jest nierówność płynąca z własności. Społeczni liberałowie sądzą, że nie ma bynajmniej żadnego koniecznego przyczynowego związku między wolnością ekonomiczną a wolnością jednostki. Wolność osobista to, zgodnie ze sformułowaniem Johna Stuarta Mila, „wolność myśli i uczucia, absolutna swoboda opinii i sądu” (cyt. za: Walicki 2001). Warunkiem wolności osobistej jest bezpieczeństwo ekonomiczne, co Andrzej Walicki ujmuje dość dobitnie: „Wolność i bezpieczeństwo to wartości, które nie konkurują ze sobą. Przeciwnie, traktują je jako nierozłączne, bo w warunkach nieustannego zagrożenia i strachu o własną przyszłość nie może być mowy o prawdziwej wolności” (*Bez sprawiedliwości...* 2013). Podobnie jest z wolnością polityczną. Warunkiem równości wobec prawa i rzeczywistego funkcjonowania demokracji jest niwelowanie wielkich dysproporcji ekonomicznych generowanych przez kapitalizm. W przeciwnym razie formalna równość wobec prawa i uprawnienia polityczne ludzi stają się fikcją. Jak ujął to Ulrich Beck, znany niemiecki socjolog: „Tylko ludzie mający mieszkanie i pewne miejsce pracy, a więc zabezpieczoną przyszłość, są w stanie przyswoić sobie demokrację i wypełnić ją żywą treścią. Prosta prawda brzmi: nie ma politycznej wolności bez bezpieczeństwa materialnego” (cyt. za: Martin, Schumann 2000, s. 274).

Zadanie pomagania jednostkom w zdobywaniu materialnych warunków samorealizacji spoczywa na państwie, choć np. John Stuart Mill w tym kontekście wysoko cenił aktywność zrzeszeń robotników-wytwórców (Zagóra-Jonszta 2016, s. 97). W społeczeństwie kapitalistycznym nie ma harmonii; między interesami prywatnymi i dobrem publicznym istnieje podstawowy konflikt. Nie ma czegoś takiego, jak niewidzialna ręka; egoistyczny interes prywatny może być przekształcony w korzyści publiczne dzięki „widzialnej ręce” rządu. Liberalna idea państwa opiekuńczego, zdaniem Andrzeja Walickiego, odnosi się do władzy politycznej, która za pomocą dostępnych jej środków prawnych wpływa na grę sił rynkowych, tak by gwarantować każdemu obywatelowi – niezależnie od jego statusu społecznego i stanu posiadania – określone minimum dochodu oraz możliwości korzystania z usług społecznych (*Bez sprawiedliwości...* 2013). Systemy upowszechniające bezpieczeństwo społeczne i łagodzące nierówności dochodowe zmaterializowały się w historycznie ukształtowanych strukturach demokratycznego państwa

socjalnego (*welfare state*) lub inaczej – liberalnego państwa opiekuńczego. W przekonaniu Tadeusza Kowalika, którego zasługi w przełomowym okresie transformacji ustrojowej w Polsce są dość powszechnie uznawane, liberalne państwo opiekuńcze ogranicza wolność dla jednych (zamożnych) po to, by ją rozszerzyć dla wielu innych; ogranicza wolność w jednej dziedzinie, by ją rozszerzyć w innej; ogranicza moją wolność dzisiaj, abym mógł z niej korzystać w przyszłości (Kowalik 2005, s. 177).

Prywatna własność, która dla konserwatywnych liberałów stanowi warunek autentycznej wolności, z perspektywy socjalnych ekonomistów – marksistów, a także amerykańskich klasycznych instytucjonalistów jest źródłem panowania jednych nad drugimi. Według marksistów rodzi ona przymus wynajmowania pracy własnej właścicielom przedsiębiorstw. Wybór jest jedynie teoretyczny: albo nie pracować wcale i umrzeć z głodu, albo sprzedać swój czas i siłę roboczą, by zdobyć środki utrzymania. Pracownik, sprzedając komuś swój czas, ogranicza możliwość realizacji swojej prawdziwej istoty i oddaje część siebie, czyli wyobcowuje się. Alienacja tak rozumiana oznacza pozbawienie zarówno wolności osobistej w sensie Milla, jak i wolności wyboru, czyli podstawowej zasady aksjologicznej konserwatywno-liberalnej ekonomii. Prywatna własność i wolny rynek służą do umacniania panowania szeroko rozumianego świata biznesu, obracającego pieniądzem i ideami. Niektórzy amerykańscy instytucjoniści uważają, że – wbrew zwulgaryzowanej wiedzy ekonomicznej – to nie suwerenny konsument kieruje alokacją zasobów tak, aby zaspokoić swoje potrzeby, ale to producenci wywołują pragnienie posiadania wytwarzanych przez nich produktów. To stanowisko pojawiło się w rozdziale drugim, przy okazji referowania poglądów Johna K. Galbraitha. Mianowicie, kadra zarządzająca wielkimi korporacjami interesuje się powiększaniem rozmiarów oraz obrotów firmy i dąży do zwiększania udziału w rynku, zdobywając klientów za pomocą coraz bardziej wyrafinowanych metod – m.in. dzięki kampaniom reklamowym, tworzącym popyt na dobra tak gorliwie dostarczane. Owo podtrzymywanie systemu wiary społeczeństwa odnośnie tego, co jest dobre i potrzebne, stanowi kolejny przykład zagrożenia dla wolności.

W XX wieku na Zachodzie rozbudowano narzędzia państwowej interwencji i rozwinęto ustawodawstwo dotyczące ochrony socjalnej obywateli. Te nowoczesne instytucje formalne dają obywatelom środki, aby uniezależnić się od władzy własności. John K. Galbraith ujmuje tę ideę we właściwy sobie komunikatywny sposób:

Dochód, który przekroczył poziom pozwalający jedynie na przetrwanie, to także wyzwolicielska siła. Praca nie jest już wymuszana, lub w takim stopniu

wymuszana, przez silną potrzebę. Podobnie [...] zasiłki dla bezrobotnych, zasiłki socjalne, opieka medyczna i fundusze emerytalne powodują, że sankcje ze strony tego, który świadczy wynagrodzenie materialne, przestają być aż tak dotkliwe i w ten sposób zmniejszają znaczenie własności, która jest źródłem jego władzy (Galbraith 1984, s. 51).

Wypowiedziawszy powyższą opinię o tym samym typie państwa, który adeptci szkoły publicznego wyboru obdarzyli epitetem „Lewiatan”, Galbraith stawia przekornie pytanie: „Jedną z zagadek wielu komentarzy na tematy społeczne jest, dlaczego takie socjalne przedsięwzięcia są z reguły postrzegane jako ograniczenie wolności – tej wolności z założenia integralnej z systemem wolnej przedsiębiorczości” (Galbraith 1984, s. 51)¹⁸.

Państwo powinno korygować sprzeczności wynikające z własności prywatnej lub rozwiązywać problemy z tym związane. Ekonomiści socjalni różnią się co do tego, jak radykalna powinna być korekta wolnego rynku. W przekonaniu socjalistów i radykałów (a w przeszłości – także socjaldemokratów) instytucja prywatnej własności musi ulec ograniczeniu aż do zmiany ustroju, a zasady podziału powinny prowadzić do egalitaryzmu. Instytucjonaliści i keynesiści możliwości poprawy widzą w ramach gospodarki opartej na prywatnej własności. Ekonomiści socjalni uważają za pożądaną ingerencję państwa, która zmniejszyłaby skutki nierówności generowanych przez mechanizmy ekonomiczne i instytucje społeczne. Z jednej strony zbyt duże nierówności w podziale dochodu stanowią ograniczenie wolności osobistej, ekonomicznej i politycznej nieuprzywilejowanej części społeczeństwa. Z drugiej – prawa dotyczące owego podziału, podobnie jak inne instytucje, nie są bezwzględne i społeczeństwo może je przy współudziale państwa znieść lub zmienić. Manifest Międzynarodowej Asocjacji Liberalistów z 1981 roku głosi, że w systemie gospodarki opartej na własności prywatnej i swobodzie prywatnej inicjatywy państwo jako nadrzędna organizacja społeczna ma obowiązek przeciwdziałania znacznym obszarom nędzy, masowego bezrobocia, zaniedbaniom w dziedzinie ochrony zdrowia i środowiska naturalnego, edukacji i kultury. Socjalni liberałowie w centrum uwagi stawiają kwestię sprawiedliwości społecznej, a nie wolności przedsiębiorcy (Rawls 1971).

Niewielka dygresja plastycznie zilustruje, jak bardzo różnią się w kwestii sprawiedliwości społecznej socjalni i konserwatywni liberałowie. Zdaniem

18 Znaczny udział państwa w podziale PKB i zaspokajanie wielu potrzeb społecznych na Zachodzie świadczyć może, zdaniem Jerzego Wilkina, o tym, że społeczeństwo godzi się na ponoszenie wysokich kosztów funkcjonowania takiego państwa (Wilkin 2016, s. 223).

tych drugich kwestia społeczna nie istnieje, bowiem gospodarcza konkurencja przyczyni się – wraz z ekonomicznymi nierównościami – do wzrostu sprawności gospodarki, który wystarczy do poprawy warunków życia, a także przysłuży się większemu osobistemu bezpieczeństwu i niezależności ludzi z najbiedniejszych warstw społeczeństwa. Według jednego z konserwatywnych liberałów są bardziej palące problemy niż sama nierówność ekonomiczna, np. ubóstwo i zależność (Holmes 1998). Celna, jak sądzę, riposta socjalnych liberałów mogłaby brzmieć dokładnie tak, jak to wyraził wybitny polski filozof, Leszek Kołakowski:

Pojęcie sprawiedliwości społecznej zakłada, że jest taka rzecz jak wspólny los ludzki, w którym każdy z nas uczestniczy, i że sama idea ludzkości ma sens nie tylko jako kategoria zoologiczna, ale również moralna. Być może społeczeństwo oparte na całkiem czystych i konsekwentnie stosowanych regułach liberalizmu ekonomicznego byłoby bardziej produktywnie. Ale możliwe jest także, że ogólny standard biologiczny ludzkości byłby wyższy, gdyby nie było medycyny, bo tylko najlepiej przystosowani przeżywaliby; nie żąda jednak nikt likwidacji medycyny (cyt. za: Mitręga 1996, s. 131).

Protekcjonizm państwa może przybrać formę ochrony oligopoli, jak w czasach *laissez faire*, albo może chronić wartości ważne dla funkcjonowania społeczeństwa. W wielkoformatowej wizji realnego kapitalizmu, którą stworzył Karl Polanyi (2010 [1944]), rynek jest źródłem wyobcowania (a nie narzędziem wolności), a państwo postrzega się jako jego przeciwwagę w sensie pozytywnym. Badając historię społeczeństw europejskich i prowadząc ekonomiczną analizę antropologiczną, Polanyi doszedł do wniosku, że gospodarki społeczeństw pierwotnych były zintegrowane najczęściej przez system pokrewieństwa oparty na wzajemności. Mechanizm rynkowy stał się dominującą formą integracji życia gospodarczego w XIX wieku. Wówczas siły rynku zaczęły stopniowo wyłamywać się z okowów polityki (*dis-embedding*). Ten proces z czasem spowodował społeczne protesty i napór na państwo, które reagowało w formie nowych regulacji i doprowadziło do ponownego wbudowania aktywności gospodarczej w ramy społeczne (*re-embedding*). Jak przekonuje Karl Polanyi: „Właśnie w związku z tym, że rynek stanowił zagrożenie nie dla ekonomicznych, ale dla społecznych interesów różnych grup obywateli, osoby z odmiennych warstw ekonomicznych połączyły siły, by zwalczyć to niebezpieczeństwo” (Polanyi 2010, s. 185). Ta narracja podkreśla nieustanną presję „samoorganizującego się rynku”, która nadwątla ujęcie w ramy społeczne lub, jak kto woli, zakorzenienie w społeczeństwie (*embeddness*). Wolfgang Streeck uważa, że instytucjonalne „rusztowanie”

kapitalizmu nie jest przedmiotem troski kapitalistów, tak jak jest ono ważne dla polityków i teoretyków ładu społecznego; jest raczej traktowane instrumentalnie jako środek, który można użyć, ominąć, nadużyć albo unieważnić (Streeck 2009, s. 260). Kapitalistyczna aktywność zorientowana na „rynek światowy” przełamuje okresowo reguły narzucane przez ograniczone terytorialnie państwo. We współczesnym języku ekonomistów natomiast zjawisko to opisują słowa „komercjalizacja”, „liberalizacja”, „komodyfikacja”, „utowarowienie”. Charakterystyczne dla kapitalistycznego gospodarowania i stosunków społecznych jest wkraczanie w coraz to nowe domeny, podejmowanie innowacji, przekraczanie granic geograficznych. Innowacje i powodowane nimi zmiany nieustannie podminowują ustalone style życia w stopniu, w którym zależą one od specjalnych sposobów produkcji i stosunków wymiany.

Ekspansja rynku nie ogranicza się wyłącznie do sfery biznesu i finansów. Obejmuje też domeny, w których, wydawałoby się, rządzi logika inna niż ta prowadząca do akumulacji kapitału. Problemem jest rozszerzanie wpływu legitymizowanych na rynku, prywatnych, dobrowolnych i transakcyjnych stosunków na nieurynkowane pola stosunków społecznych (*not-yet marketized social fields*), gdzie jeszcze dominuje autorytet lub wzajemność. W sile państwa Polanyi i jego następcy skłonni są upatrywać szans na ochronę przed skłonnością kapitału do ekspansji i przed postępującym utowarowieniem stosunków społecznych. Misją państwa jest wbudowanie na powrót aktywności gospodarczej w ramy społeczne. Tak rozumiany „dwutorowy ruch” siły kapitału i władzy państwa wydaje się kwintesencją intelektualnego dziedzictwa Polanyiego. Jednak podobnie jak konserwatywno-liberalna wizja, również wizja ekonomistów społecznych nie rozwiewa wątpliwości co do tego, na ile skuteczna w realizowaniu wspólnego interesu może być władza państwowa. I tu czyni się pewne milczące, acz niezupełnie realistyczne założenie – bezinteresowności państwa (*benevolent state*).

Badaczom społeczeństwa właściwa jest ambiwalencja, która polega na różnym pojmowaniu wartości najwyższych. Nie ma zgody, jak rozumieć wartości najistotniejsze dla utrzymania stosownego porządku społecznego. Rozumienie i hierarchia wartości u ekonomistów konserwatywno-liberalnych i u myślicieli o orientacji społeczno-socjalnej w różnym świetle stawia rolę państwa w kapitalizmie.

Jeżeli wolność jest fundamentem europejskiej kultury, jak sądził na przykład Walter Eucken, to największym zagrożeniem jest „samozawiniona niedojrzałość” człowieka. Ordoliberalna logika przeciwstawia jej jednostkową odpowiedzialność połączoną z wolnością działania, którą postulował na przykład Wilhelm Röpke. Jeżeli te przymioty są deficytowe,

dochodzi do proletaryzacji społeczeństwa, mnożenia nacisków na państwo i żądań interwencji. Konserwatywno-liberalna myśl przestrzega przed zagrożeniem pod postacią państwa socjalnego, ulegającego presji masowego wyborcy, albo państwa totalitarnego, wszechobecnego w życiu obywateli. Natomiast państwo, które samoogranicza się do czuwania nad instytucjonalnymi ramami, zapewniającymi swobodne gospodarowanie i uczciwą konkurencję, służy dobru wspólnemu.

Jeżeli natomiast gospodarkę postrzega się jako rynek „zanurzony” w relacjach społecznych, to łatwo ulec przekonaniu, jak Polanyi, że „człowiek staje się dojrzały i zdolny do funkcjonowania jako istota ludzka, będąc częścią złożonego społeczeństwa” (Polanyi 2010, s. 307). „Społeczna” myśl podkreśla wspólnotowość, a zagrożenie upatruje w zdominowaniu jej przez kalkulację i postawy „ekonomiczne”, tzw. ekonomizm. Państwo, które tworzy instytucjonalne ramy chroniące społeczne relacje, na przykład zapobiegając utowarowieniu ziemi i pracy, chroni tym samym dobro wspólne. Wydaje się, że podział w myśleniu o społeczeństwie został zarysowany wystarczająco ostro, aby przekonać Czytelnika, że nie ma zgody co do tego, jakie państwo jest „dobre”.

Ekonomia kapitalizmu nie pozostawia wątpliwości, że władza państwa oparta na przymusie ma rolę do spełnienia w gospodarce. Kapitalizm „[w]ymaga spokojnego ustroju społecznego, a także pewnej neutralności, słabości czy życzliwości państwa” (Braudel 2013, s. 95). Nawet liberalni ekonomiści poza nielicznymi wyjątkami nie wyobrażają sobie gospodarki rynkowej bez państwa – również wtedy, gdy się nim w swojej pracy naukowej nie zajmują (jak np. Milton Friedman). W niniejszym podrozdziale odwoływałam się do normatywnych teorii państwa – liberalno-konserwatywnych bądź socjalnych. Posiłkując się ewentualnie tymi teoriami, władza państwowa wyznacza konstytucyjne ramy, które mogą być wykorzystane w celu kształtowania społecznego ładu. Jednak faktyczny wynik – zarówno na poziomie konstytucyjnym, jak i na poziomie operacyjnym polityki – zależy od mediacji interesów. Tak przynajmniej uważa się w instytucjonalnej ekonomii politycznej. Charakterystykę instytucjonalnych ram polityki gospodarczej i społecznej zawierają następujące podrozdziały.

3.3. Zinstytucjonalizowany proces polityki publicznej – dobro wspólne i kwestia rzecznictwa interesów

Normatywne teorie państwa zajmuje pytanie, czym powinno być państwo. W tym sensie państwo jest prezentowane jako demiurg ładu instytucjonalnego (Walter Eucken) lub strażnik spontanicznego porządku rynkowego (Friedrich Hayek), albo jako obrońca spójności społecznej wobec ekspansji rynku (Karl Polanyi), bądź też jako gwarant dobrowolnie zawieranych kontraktów (Douglas North). Tutaj inspirować nas będą uogólnienia wynikające z oglądu rzeczywistości, czyli sformułowane na podstawie tego, jak jest. Tak zwane pozytywne teorie państwa koncentrują się nie tyle na interesie ogólnym, ile przede wszystkim na wąskich interesach, jak przywoływane wcześniej odnośne myśli Buchanana czy Olsona. Interesy ekonomiczne są realizowane nie tylko w procesie gospodarowania. Przekładają się również na sferę polityczną mającą moc kreowania i chronienia instytucji¹⁹. W strukturze, określanej niekiedy angielskim słowem *polity*, powstają instytucjonalne ramy polityki gospodarczej i społecznej.

W konfrontacji czy symbiozie z partykularnymi interesami położenie państwa zależy od woli politycznej i siły państwa. Dlatego tzw. pozytywne teorie nie przynoszą jednoznacznych wniosków co do roli państwa – bez względu na to, czy zagadnienie organizacji interesów analizują z pozycji „ortodoksyjnego” racjonalizmu, czy z pozycji heterodoksyjnych. W świetle racjonalistycznych ekonomicznych teorii polityki państwo może być grabieżcze lub być grabione, padając łupem wąskich interesów (*state capture*); państwo może być im podporządkowane lub zachowywać autonomię (Tłaczała 2005). Stosunki między państwem i dominującymi grupami nie muszą być zawsze antagonistyczne. Według heterodoksyjnego oglądu państwo może pozostawać na usługach interesów handlowo-przemysłowo-finansowych (Paster 2015) albo prowadzić z nimi grę (Braudel 2019, s. 465–521). Państwo może występować także jako ich „milczący sojusznik” (Ingham 2011). Podobnie jak inne elementy układu, stale zmienia ono swój charakter; może sprzyjać kapitalizmowi, może mu nie przeszkadzać albo może paść jego łupem.

19 Jedną z klasycznych prac w tym zakresie to książka Alberta O. Hirschmana (1982). Z nowszych lektur można polecić artykuł Torbena Iversena i Davida Soskice’a (2010, s. 208–247).

Argumenty zgromadzone w tym podrozdziale odnoszą się do historycznego faktu, że w strukturach demokratycznego państwa socjalnego wytworzyła się przestrzeń dla rzecznictwa interesów – czy to w jego pluralistycznej, czy w korporatystycznej odmianie. Interesujące, jakich argumentów – bądź krytycznych wobec tego faktu, bądź go legitymizujących – dostarcza teoria. Materiału dostarczą konserwatywno-liberalne teorie funkcjonowania sfery publicznej, ekonomia polityczna państwa socjalnego i teoretyzowanie na temat pluralizmu.

Owa interdyscyplinarna baza myśli otwiera przed ekonomistą nową perspektywę. Rozumiem przez to, że środowisko profesjonalistów w dziedzinie ekonomii (zarówno tej politycznej, jak i racjonalistycznej) swoją rolę dość powszechnie upatruje w tworzeniu opartych na przesłankach naukowych recept na użytek polityki (*politics*). Mało interesuje się faktem, że to, co rząd robi jakoby na rzecz obywateli, ma zakres daleko wybiegający poza politykę ekonomiczną, że jest ona zaledwie jedną z wyspecjalizowanych „polityk” (*policies*), które w pewnym stopniu warunkują jej skuteczność. Ów rozległy obszar aktywności, na którym wiodącym aktorem jest rząd lub samorząd terytorialny (*government*), a głównym beneficjentem obywatel (*public*), obejmuje miano „polityka publiczna” (*public policy*). Nauki o polityce publicznej zostały uznane za odrębną dziedzinę wiedzy w Polsce dopiero w 2011 roku. Ich rozwój jest inspirowany m.in. teoriami zarządzania publicznego i ekonomią²⁰. Uprawianie tego obszaru wiedzy uzmysławia, jak nierozzerwalnie *policy* łączy się z *politics* i zmusza do odłożenia na bok aksjomatu, iż jedynym autorem polityki publicznej jest państwo.

3.3.1. Instytucje w strefie publicznego wyboru

Zinstytucjonalizowaną nieprywatną strukturę, w której reprezentowane są różne interesy społeczne, w tym ekonomiczne, określa się w języku angielskim zbiorczym mianem *polity*. W języku instytucjonalistów wypiera ono termin „system polityczny”. W najszerszym pojęciu oznacza społeczeństwo zorganizowane w formie państwa (Hornby 1974). Aktorami są politycznie zorientowane i zorganizowane ciała (*politically organized*

20 Ośrodki badań polityki publicznej funkcjonują na uczelniach ekonomicznych i niektórych polskich uniwersytetach, znajdują się m.in. w Szkole Głównej Handlowej (Kolegium Ekonomiczno-Społeczne, Instytut Gospodarstwa Społecznego, kwartalnik „Studia z Polityki Publicznej”) i na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie (Kolegium Gospodarki i Administracji Publicznej, kwartalnik „Zarządzanie Publiczne”). Animatorem tego ruchu w Polsce jest profesor Jerzy Hausner.

units). Takim tworem jest bez wątpienia państwo ze swoimi instytucjami, a także każda ustrukturyzowana wspólnota uczestnicząca w negocjacjach bądź do nich przygotowana. Dla ekonomisty ważna wydaje się następująca uwaga Douglasa C. Northa:

Polity oraz gospodarka są nierozłącznie związane przy jakichkolwiek próbach zrozumienia wyników gospodarowania [...]. *Polity* nie tylko wyłania i narzuca prawa własności, które kształtują podstawową strukturę bodźców w gospodarce; w nowoczesnej gospodarce udział produktu narodowego brutto, który przepływa przez sektor rządowy oraz narzucane przez rząd wszechobecne i nieustannie zmieniające się regulacje stanowią klucz do wyników gospodarki (North 1993, s. 45).

Ramy *polity* wyznaczają arenę interakcji. Wspomniałam w rozdziale pierwszym, że ów „teren”, „zaludniony” przez zorganizowane i aktywne interesy, określa się niekiedy jako *political economy* (Hall, Thelen 2009). Dla potrzeb rozważań w tej książce wybieram najlepszy, jak się wydaje, polski odpowiednik tego określenia: zinstytucjonalizowana sfera publicznego wyboru. W tej sferze rozwija się koordynowany przez organa władzy lub administracji publicznej proces tworzenia polityki publicznej.

Z tego punktu widzenia państwo nie jest jedynym architektem polityki publicznej, a ta jawi się jako dynamiczny proces ujawniania i negocjowania różnorodnych interesów. Przekonanie o roli grup interesu w procesie podejmowania publicznych decyzji jest mocno ugruntowane w teoretycznej politologii (Alt, Chrystal 1983; Keman 1997; Peters 2005). Niektóre instytucjonalistyczne analizy ekonomiczne zapożyczają z nauk politycznych przesłankę, że decyzje w sferze publicznej powstają w wyniku zbiorowych interakcji zachodzących w instytucjonalnym środowisku. Lobbying w organach władzy publicznej i próby jego „cywilizowania” nie tylko znacząco kształtują charakter relacji społecznych, lecz także materialne korzyści i koszty. Zorganizowane interesy wpływają na to, jak daleko ludziom do życia „w wolności, pokoju i dostatku”. Reprezentacje interesów, organizowane w celu wywierania wpływu na władze publiczne i na siebie nawzajem, bywają formą koordynacji aktywności gospodarczej oraz narzędziem walki o podział dochodu i z tych względów stanowią problem nie tylko nauk politycznych, ale także ekonomii. Instytucjonalna ekonomia polityczna, której perspektywa zainspirowała tę książkę, podziela zainteresowanie stosunkami władzy z naukami politycznymi oraz zainteresowanie formami społecznej koordynacji z socjologią. Badania aktywności zorganizowanych grup interesu wydają się wzbogacać perspektywę instytucjonalnego ekonomisty.

Struktury państwowe tworzą dość oczywiste ramy procesu polityki publicznej, przez którą należy rozumieć tworzenie instytucjonalnych ram polityki gospodarczej, polityki społecznej, polityki reform itp. Jak już zaznaczyłam, rozważania w tym rozdziale odnoszą się do struktury demokratycznego państwa socjalnego. Trzon stanowią instytucje demokratycznego państwa *sensu stricto*, czyli rząd, instytucje przedstawicielskie i kontrolne, procedury budżetowe, system partyjny oraz system wyborczy. Państwo samo jest siedliskiem różnych grup interesu, takich jak partie polityczne, kliki ministerialne, powiązania koleżeńskie. Oprócz tego rząd (i w różnym stopniu bank centralny) uwikłany jest w sieci państwowej biurokracji, stronnictw parlamentarnych, lobbystów i reprezentacji interesów, działających na rzecz branż i poszczególnych wielkich firm. Wokół rdzenia, złożonego z politycznych i administracyjnych instytucji państwa, funkcjonują instytucje mediacji, za pomocą których koalicje społeczne starają się przełożyć swoje preferencje na politykę publiczną.

Wspomniane koalicje to wynik stowarzyszania się wokół interesów regionalnych i branżowych lub rezultat zorganizowanego zabiegania o renty pozycyjne i biurokratyczne (Fiedor 2013). Celem tego rodzaju aktywności jest poszukiwanie wpływu na konkretne rozwiązania prawne (treść praw własności, zasady egzekwowania umów itp.), które rokuja zainteresowanym korzyści finansowe. Przy tym ma ona charakter nieproduktywny, co podkreśla na przykład określenie stosowane przez Olsona – „koalicje dystrybucyjne”. Wytwarzanie dóbr materialnych i usług odbywa się w strefie przedsiębiorstw i finansów (*economy*), natomiast podział dochodu ma miejsce zarówno w procesie produkcji i wymiany, jak i na wyższym szczeblu, w strukturach państwa, czyli domenie aktywności „koalicji dystrybucyjnych”. Klasycznym przykładem zbiorowego działania we wspólnym interesie jest lobby antyimportowe, szczególnie zainteresowane skalą i zmianami celów oraz innych środków protekcyjnych w handlu. Jest to tylko jeden z przypadków lobbowania na rzecz protekcyjizmu w polityce gospodarczej, który z reguły służy utrwaleniu krajowego monopolu. Ponadto interesy ekonomiczne odnoszą się do pomocy publicznej i różnorodnych regulacji podatkowych, przepisów dotyczących kapitału i majątku, rozwiązań w dziedzinie budżetowej, ochrony pracy i regulacji płac itd. Argumenty oraz zasoby informacji, adresowane do władz publicznych (legislatura, rząd, organizacja ponadnarodowa), służą zmianie lub ochronie reguł gry w sferze gospodarczej bądź publicznej. Sensem tej aktywności jest odegranie roli w decyzjach dotyczących podziału dochodu i zapadających w instytucjach państwowych.

Przepływ informacji, negocjacje i mediacje w sferze publicznego wyboru są zinstytucjonalizowane. Według wyrażenia Lorda Robbinsa pogoń za własnym interesem, nie powściągana przez odpowiednie instytucje, gwarantuje jedynie chaos. Można interpretować to stwierdzenie tak, jak proponują m.in. Swedberg oraz North. *Istniejące* instytucje kierują uczestnikami procesu, kiedy ci zabiegają o swój interes. To nie tyle reguły i normy zachowań, ile „dominujące struktury społeczne, które zapewniają kanały działania zbiorowego poprzez nakierowywanie i ułatwianie realizacji interesów aktorów” (Swedberg 2006, s. 946). Natomiast *nowe* instytucje mogą być postrzegane jako wynik walki tak skanalizowanych interesów. Douglasowi C. Northowi zawdzięczamy upowszechnienie pojmowania instytucji jako wyniku gry. Kiedy spodziewane specjalne korzyści, które można osiągnąć środkami politycznymi, przewyższają inwestycje w organizację zbiorowego działania, aktywizują się grupy interesu. W tym celu niepubliczni aktorzy czynni w strefie polityki publicznej, obdarzeni przez Northa mianem „politycznych przedsiębiorców”, utrzymują firmy, ale też – sponsorują partie polityczne, komunikują się z prawotwórczymi organami, utrzymują biura i lobbystów, jednostki militarne itp., aby włączyć je do gry o spodziewane korzyści (North 1990). Organizacje interesów i mediacje w tej „okołordzeniowej” sferze służą temu, aby pokonać różne ograniczenia aktywności i wiedzy uczestników gry.

W tym kontekście instytucje mogą być postrzegane jako systemy reguł, norm i praktyk umożliwiające komunikację ważną w zbiorowym procesie podejmowania decyzji, od której może zależeć wynik gry. Dla indywidualnych lub zbiorowych uczestników procesu politycznego tworzą kanały komunikacji (*Handlungskorridore*) z władzą publiczną (a także z publiczną biurokracją) i zapewniają zasoby dające władze (*Machtressourcen*). Słowo „kanał” w kontekście politycznym oznacza przepływ informacji. Społeczni aktorzy dostarczają wiedzy eksperckiej i uzyskiwanej z pozycji insidera w celu wywarcia wpływu na proces decyzyjny, odbierając znaczące sygnały od drugiej strony (*Wohlfahrtsstaatliche Reformkommunikation...* 2008). Rządzący są skłonni do transferowania bogactwa na rzecz sojusznicznych grup społecznych, otwierając kanały dostępu dla uprzywilejowanych, czyli zwykle dla rzecznictwa sektorów strategicznych dla gospodarki i polityki. Mogą one mieć charakter formalny (np. komisje rządowe i parlamentarne) oraz nieformalny (np. powiązania koleżeńskie)²¹.

21 Nawet w reżimach autorytarnych, gdzie trudno o zorganizowane interesy, powiązania „kolesiów” (*old boys networks*), czyli osobiste związki między ludźmi nauki, interesu, biurokratami i politykami, stanowią nieformalne kanały wpływów.

Reprezentacje interesów (bądź „konstelacje interesów”, co zdaniem Johna Scotta może być współcześnie lepszym wyznacznikiem dominującej pozycji elit gospodarczych) wykorzystują różnego rodzaju platformy, procedury, praktyki i rutyny, którymi obudowane i oplecione są instytucje państwa. Generalnie chodzi o ogólnie przyjęty sposób ujawniania, przekazywania i konfrontowania interesów różnych stron, który służy mediacjom. Przez mediacje należy rozumieć wypracowanie stanowiska akceptowalnego dla wszystkich stron, najczęściej z udziałem strony trzeciej, obdarzonej autorytetem i neutralnej, która wspomaga proces dochodzenia do porozumienia (w odróżnieniu od dwustronnych negocjacji). Ponieważ nie istnieje jeden powszechnie przyjęty algorytm działania, instytucje mediacji służą przepływowi informacji i uprządkowaniu konfliktu. Ich funkcja polega na złagodzeniu lub rozwiązaniu określonego sporu wynikającego ze sprzeczności interesów.

Ów instytucjonalny kontekst tworzy ramy decyzji, które – jak twierdzą James E. Alt i K. Alec Chrystal – są z natury polityczne, bowiem po pierwsze, podejmują je politycy umocowani wynikami demokratycznych wyborów; po drugie, opierają się one na rozeznaniu tego, co jest popularne i preferowane jako korzyści społeczne, a więc w istocie – na interesach (Alt, Chrystal 1983, s. 33). W ujęciu instytucjonalnej ekonomii politycznej polityka publiczna, instytucje i interesy są ze sobą ściśle związane, co lapidarnie ujmuje anglojęzyczna zbitka „interest-centred institutions”. Instytucje (w skrócie) należałoby rozumieć jako uznane reguły bądź wzorce realizowania własnych interesów. Ścisły związek między instytucjami i interesami podkreśla ironizująca konstatacja Richarda Swedberga: „Gdyby usunąć interesy z pola widzenia, całkiem dużo wszystkiego, co kieruje się regułą, trzeba by obdarzyć mianem instytucji, włączając taniec, sposób, w jaki ludzie się pozdrawiają i w jaki wydychają nos” (Swedberg 2005, s. 100). Również Douglas C. North nie ma wątpliwości, że podłożem reguł gry, czyli instytucji, są interesy i stosunki siły: „instytucji zwykle nie tworzy się z konieczności ani nawet po to, aby były społecznie efektywne; są one, a przynajmniej ich formalne reguły, powoływane w interesie tych, którzy dysponują siłą przetargową do tworzenia nowych regulacji” (cyt. za: Milczarek-Andrzejewska, Tłaczała 2012, s. 217). Dlatego rozumie politykę gospodarczą ten, kto ma na uwadze rozkład sił między głównymi grupami interesów. Nie tracąc z pola widzenia siły przetargowej różnych grup społecznych, można również lepiej zrozumieć funkcjonowanie formalnych instytucji kapitalizmu w różnych krajach. Nabiera wówczas znaczenia Weberowskie rozróżnienie między formą i substancją w myśleniu o kapitalizmie. Mianowicie, wyłania się porządek ekonomiczny, który jest nie tyle wynikiem

systemu praw, ile „podziałem faktycznej władzy rozporządzania dobrami i usługami ekonomicznymi” (Weber 2002, s. 239–240). Zgodnie z tym podejściem, podzielanym z naukami politycznymi, analiza zinstytucjonalizowanego procesu polityki publicznej musi zatem uwzględniać dominację, władzę i odwoływać się do sfery „czystej” polityki²².

Uwzględnienie gry interesów w myśleniu o polityce publicznej to wychylenie się poza granice ekonomii akademickiej na teren ekonomii politycznej, socjologii i politologii, które pozwala dostrzec, że interesująca nas dziedzina niekoniecznie jest wyłączną domeną państwa. Od zaangażowania interesów (nie tylko ekonomicznych) zależy ostateczny kształt i również w dużej mierze – skuteczność programów gospodarczych. Badacz współczesnej gospodarki czy analityk polityki publicznej nie powinien zatem tracić z pola widzenia aktywności licznych uczestników procesu politycznego, która mąci „czystość” ekonomicznych modeli. W realnej gospodarce nie tylko państwo jest zdolne do wywierania wpływu, w związku z tym polityka gospodarcza czy polityka społeczna bardziej przypomina grę strategiczną niż działanie w zgodzie z modelem decyzyjnym, który ma doprowadzić do dobra powszechnego. W rezultacie kierunek i treść polityki gospodarczej nie są bynajmniej jedynie skutkiem programu opracowanego przez profesjonalistów ekonomii. Autonomiczny wybór dokonany przez polityków na korzyść tego właśnie programu także nie przesądza sprawy. Tymczasem zarówno w powszechnej opinii, jak i w podręcznikach do makroekonomii i polityki ekonomicznej decydującą rolę w sterowaniu gospodarką przypisuje się wiedzy ekonomicznej i rządowi (ewentualnie – bankowi centralnemu). Nałożenie na autonomiczne i dobrowolne decyzje wymiany (domena ekonomii) stosunków siły i przymusu oraz gry interesów (domena nauk politycznych) tworzy ograniczenia wyborów ekonomicznych inne niż technologia i poziom dochodu. Teorie publicznego wyboru stawiają istotne pytanie: czy państwo – samo podzielone między grupy interesów – rzeczywiście jest w stanie jakiś ogólny interes reprezentować? Jeśli tak, to czy jest dostatecznie silne i autonomiczne, aby obronić swoje koncepcje przed grupami nacisku „z zewnątrz”, a następnie egzekwować program? Postawienie tych kwestii zwraca uwagę na znaczenie, jakie w polityce gospodarczej ma walka o podział dochodu i rzeczywista (a nie jedynie – legalna) władza (*power versus authority*).

22 Ambitną próbę takiego podejścia do polityki gospodarczej, polegającą na rekonstrukcji wiodących interesów zaangażowanych w zmianę określonych reguł gry, stanowi publikacja Sławomira Czecha (2019).

3.3.2. Instytucjonalizacja i internacjonalizacja rzecznictwa interesów

Przedstawiciele ekonomii politycznej są skłonni wykraczać poza zagadnienia efektywności, rynku i pojedynczego monopolistycznego przedsiębiorstwa. W koncentracji siły ekonomicznej płynącej ze znacznego udziału w rynku widzą oni nie tylko problem deformacji konkurencji, powodowanej przez monopole i oligopole, ale także – źródło władzy strukturalnej i pozycji dominującej. W związku z tym zamiast o specyficznej strukturze rynku mówią raczej o procesach i działaniach, przynoszących w rezultacie władzę. Rozważaniom podejmowanym tutaj nadaje kierunek pewna obserwacja. Mianowicie, konkurujące jednostki są zdolne do zachowań zbiorowych i skłonne do stowarzyszania się wokół wspólnych interesów. Owa inklinacja przejawia się w różnorodnych organizacyjnych i instytucjonalnych formach, które służą kolektywnemu podejmowaniu decyzji, zbiorowym działaniom i wspólnemu myśleniu. W przypadku wielopodmiotowych organizacji zorientowanych na działalność zarobkową pozycję dominującą na właściwym rynku zapewnia nie tylko wewnętrzny rozwój przedsiębiorstwa do odpowiednich rozmiarów. Przedsiębiorstwa osiągają ją również, podporządkowując sobie kapitałowo inne firmy i rozbudowując wielopodmiotową strukturę organizacyjną. Powstające w ten sposób zgrupowania firm przemysłowo-finansowych są swoistymi zrzeszeniami.

Stowarzyszanie się jest praktykowane także bez nakładów kapitału, na zasadzie umowy bądź porozumienia. Wówczas przedsiębiorstwo godzi się na ograniczenie własnej niezależności lub wymusza to na innych uczestnikach, aby przez regulowanie czynników rynkowych wyeliminować konkurencję (np. zмова kartelowa, milcząca koordynacja). Stowarzyszanie się służy zarówno zajęciu pozycji dominującej na rynku, jak i wykorzystywaniu jej – na rynku i poza nim. W strukturze *polity* przedsiębiorstwa korzystają z reprezentacji w postaci zrzeszeń branżowych czy organizacji pracodawców po to, aby egzekwować władzę intencjonalnie (Schmitter, Streeck 1999). Reprezentacje właścicieli aktywów (biznesu) stanowią tylko jedną z grup nacisku, jednak ze względu na specyfikę ich aktywności w teorii kolektywnego wyboru przypisuje się im szczególne znaczenie w kontekście polityki publicznej (Bernhagen 2007, Wilks 2013, Paster 2015). Przyznając to, Thomas Paster zauważa jednak, że ułomne są empiryczne badania, które miałyby wykazać zakres i mechanizmy działania siły ekonomicznej oraz wpływów w polityce. Zwykle w przeprowadzanych studiach identyfikuje się preferencje biznesu i przyjmuje za dobrą monetę, że wybory dokonane w polityce wynikają z tych preferencji (Paster 2015, s. 3).

Opisywane praktyki kolektywnych przedsiębiorców są częścią zjawisk o szerszym zasięgu, określanych jako rzecznictwo interesów lub lobb-ing. Są one związane głównie z interesami na rynkach dóbr i aktywów. Pod tymi nazwami na ogół rozumie się działania, które mają na celu wywieranie wpływu na ośrodki opiniotwórcze bądź na procesy kształtowania polityki i podejmowania decyzji przez władze publiczne i organy państwa w obszarach, które są ważne dla zorganizowanych interesów. W tym i następnym podrozdziale odnosić się będą do rzecznictwa, które ma służyć poprawie efektów na rynkach dóbr, aktywów i pracy. Na rynku pracy interesy firm reprezentują stowarzyszenia pracodawców, organizują się związki zawodowe (związkowe syndykaty), zarówno na szczeblu branży, jak i kraju, funkcjonuje samorząd zawodowy, czyli korporacje profesjonalistów (prawników, lekarzy itp.), których działania mają na celu kontrolę dostępu do zawodu (zob. Klimczak 2001). Rzecznictwo interesów wobec organów władzy publicznej przybiera wspomniane formy organizacyjne, które służą aktywności już nie na tych rynkach, które z reguły są badane przez ekonomistów, lecz na „rynku politycznym”.

W kapitalizmie stowarzyszanie się w związku z materialnym interesem, w formie karteli, samorządów gospodarczych i zawodowych, związków zawodowych i innych, odbywało się samorzutnie, głównie wskutek „oddolnych” inicjatyw przedsiębiorców, przedstawicieli profesji i pracowników najemnych, jednak polityka państwa nie była przy tym bez znaczenia, na co wskazywali czołowi liberalni ekonomiści. Z jednej strony leseferystyczna polityka publiczna zezwalała na opaczne wykorzystanie wolności zawierania umów (zmowa kartelowa), z drugiej – była nadmiernie protekcyjnista w niektórych dziedzinach, przyczyniając się do tworzenia dodatkowych barier konkurencji (np. protekcyjnizm handlowy). W rezultacie pod koniec XIX wieku w Stanach Zjednoczonych tendencja do oligopolistycznych zrzeszeń przybrała takie rozmiary, że „niemal normą zaczął wydawać się monopol, a nie konkurencja” (Galbraith 2011, s. 155)²³. To stadium rozwoju zakończyło się Wielkim Kryzysem w trzeciej dekadzie XX wieku. Jednym z ważnych symptomów przełomu było ukierunkowanie aktywności regulacyjnej państwa na ograniczanie potęgi organizacji oligopolistycznych w przemyśle i finansach. W czasach amerykańskiego New Dealu zorganizowane interesy w tych dziedzinach zostały uznane za zjawisko, któremu należy się przeciwstawić. Postawa ta najwyraźniej zaznaczyła się w USA i zmaterializowała się w antymonopolistycznej polityce konkurencji. W krajach Zachodu państwo,

23 W książce J. K. Galbraitha (2011) zainteresowany Czytelnik znajdzie obszerny i ciekawy opis „oswajania” zjawiska monopolu przez dyscyplinę naukową ekonomii.

aby skutecznie przeciwstawić się sile ekonomicznej płynącej ze znacznego udziału w rynku, dokooptowało do układu władzy organizacje reprezentujące interesy pracownicze.

Po drugiej wojnie światowej antymonopolistyczny kierunek w polityce zaczął szybko ustępować przed intelektualną legitymizacją i systemową legalizacją grup interesów. Intelektualnych podstaw tej reorientacji dostarczył m.in. amerykański instytucjonalizm. Najpierw w Stanach Zjednoczonych, a po wojnie w Europie Zachodniej doszło do podniesienia politycznej rangi związków zawodowych i do „sojuszu producentów”, to jest pracowników i pracodawców w sektorze przemysłu (Krugman 2007). W niektórych wiodących krajach europejskich uznanie i status „partnerów społecznych” władzy publicznej zyskały krajowe stowarzyszenia pracodawców i pracobiorców, gdzie najwięcej do powiedzenia mają wielkie firmy, zapewniające znaczną część miejsc pracy w kraju, oraz centrale związków zawodowych. W pewnym stopniu ziściła się wizja państwa, gdzie reguły porządku społecznego formują się w wyniku negocjacji potężnych grup interesu o równoważnej sile.

Zmianom stosunków społecznych we współczesnych państwach Zachodu, o których mowa, towarzyszyły rozwiązania instytucjonalne, które zapewniają włączenie zorganizowanych interesów w procesy formowania polityki gospodarczej i stanowienia prawa. Przegląd zacznę od stwierdzenia, że te instytucje w USA i Wielkiej Brytanii kształtowały się od lat 80. XX wieku inaczej niż w Europie kontynentalnej. W literaturze opisywane są zazwyczaj pod nazwą odpowiednio pluralistycznego i korporatystycznego wzorca reprezentacji interesów (*Organized Interests...* 1981).

Pluralistyczny model lobbingu w organach państwa opiera się na prywatnych pośrednikach, którymi są zazwyczaj zarejestrowani lobbyści, działający na zasadach komercyjnych lub firmy lobbingowe. Szczególne medium perswazji stanowią ośrodki analityczne (*think tanks*) sponsorowane przez biznes. W systemie pluralistycznym instytucje mediacji są relatywnie słabe, to znaczy że poszczególne organizacje lub wyspecjalizowane prywatne agencje na ich usługach lobbują zazwyczaj w sposób luźno powiązany i koordynowany. Reprezentacja interesów sektorowych, branżowych i specjalnych rzadko bywa scentralizowana (Jasiecki 2013, s. 51). Przepływ informacji w dużej mierze odbywa się za pośrednictwem opinii publicznej, choć w wielu przypadkach bywa, że ma charakter niejawn²⁴.

W USA, gdzie przyjął się pluralistyczny model, dochodzi do zra-
stania się wielkiego biznesu z władzami politycznymi i administracją.

24 Zainteresowani amerykańskim pluralizmem mogą sięgnąć do rozdziału Williama Connolly'ego *Interests in Politics* (1993).

Najbardziej znanym i opisanym przykładem jest tzw. kompleks militarno-biurokratyczno-przemysłowy (Stiglitz 2004). Chodzi o ścisłe kontakty i tradycyjną kooperację firm zbrojeniowych (takich jak Lockheed i Boeing) z amerykańskim ministerstwem obrony (Departament Obrony) oraz niektórymi innymi agencjami rządowymi (np. Komisją Energii Atomowej, NASA, CIA). W tym przypadku symbioza osiąga najwyższe stadium rozwoju. Ale podobne stosunki łączą Ministerstwo Transportu i przemysł samochodowy (np. w sprawie budowy dróg) czy pozostałe gałęzie, gdzie korporacje są szczególnie mocno usadowione, z odnośnymi departamentami w waszyngtońskiej administracji (Galbraith 1979, s. 197). W kontekście stosunków międzynarodowych wskazuje się na tzw. kompleks finansowy, tworzony przez skarb państwa (Treasury), giełdę nowojorską (Wall Street) i Międzynarodowy Fundusz Walutowy (Kowalik 2005, s. 108–110 i 125). Można przypuszczać, że to m.in. na kanwie temu podobnych amerykańskich doświadczeń rozwinął się konserwatywny nurt krytyczny wskazujący na partykularyzm grupowych interesów, o którym będzie mowa w następnym podrozdziale.

Rozwiązania korporatystyczne pojawiły się po pierwszej wojnie światowej w Austrii, Skandynawii, Republice Weimarskiej i Wielkiej Brytanii. Po drugiej wojnie światowej rozwinęły się one w specyficzną formę stosunków pracy, którą Philippe C. Schmitter ujął w klasyczną teorię korporatyzmu (Gardawski 2011, s. 113–114). Korporatystyczny system zorganizowanych interesów jest wyraźnie bardziej zinstytucjonalizowany. W odróżnieniu od pluralistycznego amerykańskiego wzorca, polityczna praktyka korporatyzmu dąży do *oficjalnego* włączania zorganizowanych interesów w kształtowanie decyzji rządowych i ich wdrażanie. W wielu krajach europejskich państwo tworzy odpowiednie struktury, skupia uwagę na najlepiej zorganizowanych interesach ekonomicznych i sankcjonuje ich uprzywilejowany dostęp do procesu polityki publicznej (Jasiecki 2013, s. 51). Warto nadmienić za Swedbergiem, że w literaturze przedmiotu odróżnia się pojęcie „zorganizowane interesy” od pojęcia „grupy interesu” (Swedberg 2005, s. 90–92). Te pierwsze są mniej liczne i zarazem bardziej długotrwałe niż grupy interesu; zazwyczaj chodzi o interesy pracy i kapitału. W tym miejscu poczyniona uwaga ma znaczenie, gdyż zorganizowane interesy są często kojarzone z wizją społeczeństwa w kontekście korporatyzmu i tzw. *Realpolitik*, a grupy interesu łączą się z podejściem pluralistycznym i z liberalną wizją rzeczywistości.

Rdzeniem korporatystycznej formy społecznej koordynacji są reprezentacje interesów, których podstawę stanowi członkostwo i wypracowane procedury podejmowania decyzji (Hassel 2010, s. 154). Są to formalne, odnotowane w centralnym rejestrze organizacje, którym państwo

przyznało prawo do reprezentowania. Powoływane są odgórnie (na mocy prawa stanowionego), reprezentują obywateli niejako z urzędu (członkostwo obligatoryjne), dysponują własnymi zasobami i działają na różnych szczeblach (np. samorządy zawodowe, kasy chorych, stowarzyszenia przemysłu i handlu) (Rymsza 1998). Rola reprezentacji interesów pracowników dzięki scentralizowanym związkom zawodowym, popieranym przez silne partie socjaldemokratyczne, jest bardziej doniosła niż w pluralistycznym wariacie lobbingu. W tych państwach socjalnych na Zachodzie, w których po drugiej wojnie światowej ukształtował się neokorporatyzm, ważną rolę odegrały organizacje pracodawców, stając – na przykład w Niemczech – do zbiorowych negocjacji płacowych i przetargów związanych z polityką społeczną. W szczególności w krajach takich, jak Japonia, Niemcy, Włochy wielki biznes w procesie koordynacji decyzji i działań z administracją rządową jest reprezentowany przez banki przemysłowe oraz zrzeszenia przemysłu. Opisywana tu forma nazywana jest neokorporatyzmem bądź korporatyzmem demokratycznym lub społecznym, gwoździem odróżnienia od przedwojennego korporatyzmu faszystowskiego („państwowego”).

Aktywnością zorganizowanych interesów w ramach systemu korporatystycznego kierują wypracowane procedury decyzyjne (Hassel 2010, s. 154). W porównaniu ze stosunkami amerykańskimi, kanały dostępu sektora prywatnego do biurokracji rządowej w wielu krajach europejskich i w Japonii są bardziej jawne: „strony działają nie jak *lobbies* pracujące na korytarzach instytucji władczych, lecz jako uczestnicy przy stole, przy którym podejmuje się decyzje” (Ottaway 2001, s. 7). Na przykład w Niemczech negocjacje, które najczęściej dotyczyły płac, cen i świadczeń socjalnych, odbywały się na oczach opinii publicznej w określonych odstępach czasu (tzw. rundy płacowe). W licznych krajach (w Niemczech, Austrii, Szwecji, Norwegii, Szwajcarii) zorganizowane interesy wchodziły w skład społecznych i ekonomicznych ciał doradczych ministerstw lub rad nadzorczych w agencjach administracji publicznej, bądź na mocy ustaw są włączone w procedury konsultacji społecznych. W latach 90. XX wieku kanały dostępu przybierały również instytucjonalną postać komisji trójstronnych (tworzonych przez oficjalne stowarzyszenia pracodawców i pracobiorców przy udziale rządu). W zamian państwo oczekuje od zorganizowanych interesów artikulacji potrzeb oraz różnego rodzaju poparcia.

Zinstytucjonalizowane konsultacje i wymiana informacji (w Niemczech, Austrii, Szwecji, Norwegii, Szwajcarii i innych) służyły tworzeniu kierunków polityki publicznej, zwłaszcza w odniesieniu do rynku pracy, edukacji i szkoleń oraz zabezpieczeń społecznych. W powojennych Niemczech bliskie relacje związków zawodowych i organizacji

pracodawców z partiami politycznymi oraz politycznie nośna koncepcja społecznej gospodarki rynkowej pozwoliły na podniesienie ich zrzeszeń do rangi partnerów społecznych. Negocjacje i mediacje w zarysowanych tu instytucjonalnych ramach dawały efekty w postaci umów społecznych, porozumień branżowych itd. Dzięki negocjacjom z udziałem związków zawodowych, jak wyjaśnia Wolfgang Streeck, możliwa była polityka płac i cen, służąca stabilizacji zatrudnienia i takiej dystrybucji dochodu, która była do zaakceptowania przez pracowników najemnych. Tym sposobem keynesowskie państwo podatkowe stabilizowało efektywny popyt (Streeck 2014a, s. 111–112)²⁵.

Do tego jednak państwo potrzebowało silnych i kooperujących związków zawodowych o szerokiej bazie członkowskiej oraz współpracy stowarzyszeń pracodawców i biznesu. Warta uwagi wydaje się opinia, że znaczenie reprezentacji pracy w korporatystycznych układach wynikało nie tyle z siły (lub słabości) związków zawodowych, ile miało polityczne podstawy, mianowicie był to efekt kontraktu zawartego między lewicą i prawicą (Gourevitch, Shinn 2007, s. 158–159). To, że główne interesy pracobiorców – ochrona miejsc pracy i ograniczanie nierówności dochodowych – zostały docenione i związki zawodowe funkcjonowały jako ich reprezentacja w korporatystycznych przetargach, było podyktowane kalkulacją pozyskania politycznych sojuszników; gdyby nie ta zdolność, reprezentacje pracy nie byłyby w stanie samodzielnie przeważać negocjacji na swoją stronę. Wyniki społecznych przetargów, chociaż wypracowane poza parlamentem, często były przez parlament uchwalane. Umocowane prawnie korporatystyczne instytucje postrzegano wręcz jako władzę quasi-publiczną (Hassel 2010).

W latach 80. i 90. XX wieku część badaczy była skłonna mówić o nowej formie korporatystycznej harmonizacji (Molina, Rhodes 2002, s. 309). W szeregu krajów – w tym w wysoko rozwiniętych krajach europejskich (Holandia, Irlandia, Portugalia, Hiszpania, Włochy) – tzw. paktów społecznych zawierane na najwyższym szczeblu między rządem i „partnerami społecznymi” były praktykowane jako sposób dochodzenia do uzgodnień (*concertacion*) w palących kwestiach gospodarczych. Nawiasem mówiąc, podobnych rozwiązań instytucjonalnych (takich jak Pakt dla Przedsiębiorstwa) próbowano bez powodzenia po 1989 roku w Polsce²⁶.

25 Polskiego Czytelnika zainteresowanego systemową koordynacją w Niemczech odsyłam do przemysłanej i zarazem mocno osadzonej w realiach książki Sebastiana Płóciennika (2012). Charakterystyczne dla tego przypadku są układy zbiorowe, sieci oraz dominacja formalnego stowarzyszenia (Płóciennik 2012, s. 98–106).

26 Jest to efekt, o którym informuje wymowny tytuł artykułu Dorothee Bohle i Béli Greskovitsa (2006, s. 3–25), odnoszącego się do całego regionu.

Szczególnie w kontekście tworzącego się wówczas jednolitego rynku europejskiego oraz powołania unii gospodarczej i monetarnej należało poddać kontroli długi, deficyty i inflację²⁷. Jak zauważył Juliusz Gardawski, „pakty społeczne zaczęto zawierać w krajach, w których nie istniały korporatystyczne struktury uzgadniania interesów i nie było silnych związków zawodowych” (Gardawski 2011, s. 119). Zarazem zmieniła się konfiguracja zorganizowanych interesów pracodawców, o czym przekonuje opracowanie Wolfganga Streecka i Jelle Vissera (2005, s. 246–257). Obecnie traci znaczenie reprezentacja na szczeblu krajowym, a odrębne organizacje pracodawców, jeżeli nadal funkcjonują, to na szczeblu sektorów. „Dachowe” organizacje (*cap organization*) o zasięgu krajowym sukcesywnie znikają na przełomie XX i XXI wieku; proces ten w latach 90. XX wieku objął Norwegię, Danię, Finlandię, Szwajcarię i Szwecję. Odrębne organizacje pracodawców bywały wręcz, jak na przykład w Holandii w latach 80. i 90., wchłaniane przez zrzeszenia biznesu, służące ściślejszej koordynacji wspólnych interesów nie tylko na rynku pracy, lecz także na rynkach produktów. Co ciekawe, w wielu krajach w poszczególnych sektorach organizacje pracodawców połączyły się z organizacjami pracobiorców, co miało związek z decentralizacją przetargów, jednak czynnikiem o podstawowym znaczeniu, który umożliwił te przegrupowania, było osłabienie związków zawodowych widoczne w latach 90. Warto zaznaczyć, że pozycja wielkich firm zasadniczo nie została przez te zmiany naruszona. Zrzeszenia biznesu zawsze były szczególnie czułe na interesy wielkich firm. Bez ich wkładu bowiem, zarówno finansowego, jak i kadrowego, większość z nich nie miałaby zasobów potrzebnych do realizowania misji reprezentacji interesów, a także do wspierania małych i średnich przedsiębiorstw-członków zrzeszenia.

Również pod względem dostępu model ewoluuje. Widoczna jest zmiana stylu reprezentacji interesów. Szczególnie praktyki międzysektorowych zrzeszeń biznesu wydają się obecnie bardziej „pluralistyczne” niż w przeszłości, to jest są bardziej zorientowane na konfrontację i częściej polegają na oddziaływaniu na opinię publiczną (Streeck, Visser 2005, s. 247).

Zmiany były zatem dostatecznie wyraźne, aby niektórzy badacze wątpili w aktualność korporatyizmu, a w każdym razie – aby skłaniali się do zrewidowania tego konceptu. Instytucjonalizację w duchu korporatyizmu obecnie należałoby pojmować mniej dosłownie niż w okresie społecznego

27 Zainteresowanym praktykami korporatystycznymi mogę polecić publikacje autorytetów w tym względzie, a mianowicie np. zbiór pod redakcją Philippe’a Schmittera i Gerharda Lehmrucha (*Trends Towards...* 1979) lub studium Wolfganga Streecka (2006, s. 3–45).

korporatyzmu, czyli nie w sensie organizacji i procedur, lecz raczej jako internalizowanie zasady kompromisu. W tym kontekście Gardawski przywołuje pogląd znawcy korporatystycznych stosunków, Jelle Vissera:

Pakty społeczne czy raczej społeczne dochodzenie do paktów jako forma aktywności – zostaje zinstytucjonalizowana, jeśli odpowiedni aktorzy traktują „społeczne partnerstwo”, konsultacje, wspólne podejmowanie decyzji, harmonizacje, [...] jako zachowanie priorytetowe, ważniejsze od alternatywnego, jednostronnego podejmowania decyzji, przetargu, targowania się i wywalczania (cyt. za: Gardawski 2011, s. 120–121).

Trzeba przyznać, że w tych słowach została ujęta istota opisywanego zjawiska, zaobserwowanego w interakcji rządów i zorganizowanych interesów w Europie Zachodniej po drugiej wojnie światowej.

Równocześnie w drugiej połowie XX wieku bezprecedensowej instytucjonalizacji podlegały stosunki międzynarodowe. Mowa o koordynacji w ramach międzyrządowych organizacji, takich jak np. Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz w ramach regionalnych ugrupowań integracyjnych. Zwłaszcza instytucje Unii Europejskiej stały się przedmiotem lobbingu, w którym wyjątkowo silną pozycję zajmują transgraniczne interesy ekonomiczne. W konstytucji dla Unii Europejskiej znalazły swoje miejsce (podobnie jak w konstytucji niemieckiej i polskiej) dwie zasady: zasada dialogu i zasada konkurencji. Zarówno zasada dialogu, jak i zasada konkurencji implikują grę grupowych oraz indywidualnych interesów.

Stosunki między Europejską Wspólnotą Gospodarczą i reprezentacjami grupowych interesów zostały zinstytucjonalizowane na wczesnych etapach integracji. Ideę walki z monopolami konserwatywni przywódcy Europy odrzucili, jak się wydaje, już na wstępie. Plan Schumana, w ocenie jego liberalnych krytyków, budował Europę „konserwatywną, kapitalistyczną i zdominowaną przez kler i kartele” (Judt 2005, s. 268). Podobnie Konrad Adenauer jako kanclerz Niemiec przeciwstawiał się antytrustowemu postulatowi swojego ministra Ludwiga Erharda i, przynajmniej w sferze stosunków przemysłowych, nie życzył sobie żadnej rewolucji (Judt 2005, s. 275). Jednocześnie polityka powojennego europejskiego ładu gospodarczego, związana z nazwiskami Schumana i Adenauera, zdaje się świadczyć o tym, że interesy wielkiego biznesu były traktowane przez władzę polityczną z wielką uwagą. Europejska Wspólnota Węgla i Stali została powołana zgodnie z protekcjonistycznymi preferencjami odnośnych, bezpośrednio zainteresowanych branż (Schneider, Finke, Baltz 2007, s. 1). Można jednak sądzić, że na proces budowania struktur integracji europejskiej miał wpływ niemiecki neokorporatyzm.

Mianowicie, w tym samym roku, w którym podpisano traktat rzymski, powstały potężne reprezentacje interesów: międzysektorowe stowarzyszenie przemysłu i pracodawców (UNICE, 1958), zrzeszenie izb przemysłowych i handlowych (EUROCHAMBERS, 1958) oraz, nieco później, stowarzyszenie pracowników sektora publicznego (CEEP, 1961) (*Unia Europejska...* 2007, s. 284). Od lat 60. interesom producentów rolnych sprzyja Wspólna Polityka Rolna, która za pomocą specyficznych narzędzi interwencjonizmu transferuje dochody na ich rzecz od konsumentów i podatników (Wilkin 2012, s. 229–230). Jak widać na tych przykładach, grupowe interesy w Europie umiały się szybko zorganizować po wojnie, co nie byłoby możliwe bez przyzwolenia polityków.

Lata 80. to początek kolejnego etapu „interest politics”. Celem, który od czasu traktatu rzymskiego stawiała przed sobą jednocząca się Europa jest jednolity rynek wewnętrzny. Nie może dziwić, że milowe kroki na tej drodze, takie jak akt o jednolitym rynku europejskim z 1986 roku czy traktaty i paktów związane z europejską unią gospodarczą i monetarną z lat 90., spotkały się z poparciem różnych sektorów biznesu, to jest handlu, przemysłu i bankowości. Ponieważ istotą tych projektów jest usuwanie barier dla handlu, bezpośrednich inwestycji zagranicznych i przepływu kapitału finansowego, szczególnie zaangażowane były wielkie ugrupowania prowadzące działalność gospodarczą ponad granicami krajów członkowskich. Od lat 80. interesy ekonomiczne intensywnie jak nigdy dotąd poszukują dostępu do władz Wspólnoty, a szczególnie do Komisji Europejskiej, która odgrywa centralną rolę w tzw. filarze polityki gospodarczej. Nie bez udziału najpotężniejszych zorganizowanych interesów w 1993 roku powstała Unia Europejska, unikalne ugrupowanie integracyjne, otwierające nowe możliwości dostępu do ośrodków, w których zapadają istotne decyzje. Ustanowienie Unii Europejskiej szczególnie wzmocniło bodźce do internacjonalizacji aktywności grup interesu (Eising 2008, Lehman 2007).

Zmiana na tym etapie integracji, istotna z punktu widzenia tej książki, polega na wyłonieniu się, zarówno w przestrzeni międzynarodowej, jak i krajowej, zgrupowań firm i korporacji w nowej roli politycznego gracza (*international interest-political actor*). Tradycyjnie grupy biznesowe, których interesy miały zasięg międzynarodowy (jak np. producenci aut), były wpływową grupą członków krajowych stowarzyszeń biznesu. W latach 50. XX wieku tym kanałem wiele z nich weszło w skład organizacji reprezentujących interesy pracodawców i biznesu w ramach wspólnot europejskich, takich jak UNICE (1958)²⁸. Jednak w tej przestrzeni, w miarę

28 UNICE (pod nazwą BUSINESSEUROPE od 2007 roku) funkcjonuje jako organizacja „dachowa”, to jest jako konfederacja krajowych reprezentacji pracodawców

dajnej ocenie redaktorów naukowych tomu *Governing Interests. Business Associations Facing Internationalization*, nie wytworzyły się stosunki neokorporatystyczne. Inaczej mówiąc, „choć powszechnie przyjmuje się, że Komisja Europejska starała się zachęcić do tworzenia silnych stowarzyszeń biznesu o charakterze zarówno sektorowym, jak i międzysektorowym, to nie była w stanie ustanowić kultury korporatystycznej, która akceptuje ograniczony dostęp zbiorowych organizacji i broni go [pojedynczym – A.Z.] firmom” (Streeck, Visser 2005, s. 261). Od początku zorganizowane reprezentacje biznesu dzieliły tę arenę z profesjonalnymi lobbystami reprezentującymi poszczególne korporacje, szczególnie z amerykańskimi firmami prawniczymi, a już w latach 70. ów „pluralistyczny” styl lobbingu wyraźnie się wzmocnił w następstwie przystąpienia Wielkiej Brytanii do EWG. W rezultacie, a także z powodu słabości „europejskiego niby-państwa”, przetargi zbiorowe nie wykroczyły ponad poziom państw narodowych. Natomiast coraz powszechniej od lat 70. i 80. wielkie wielopodmiotowe organizacje przystępują do gry samodzielnie i na własny rachunek.

Obserwuje się wyraźnie większą skłonność wielkich firm do lobbingu bezpośredniego, tj. z pominięciem stowarzyszeń, a tym samym również procesu uzgadniania interesu własnego z interesem podzielanym przez grupę. Wolfgang Streeck i Jelle Visser (2005) dodają, że takie praktyki były zawsze obecne w krajach, gdzie oficjalne reprezentacje całych sektorów i branż były tradycyjnie słabe, natomiast rządy odznaczały się przystępną dla indywidualnych firm. Aktualnie skłonność wielkich graczy do pomijania tradycyjnych form zrzeszania się i reprezentacji odnotowuje się nie tylko na linii biznes – rząd, ale także na linii biznes – instytucje europejskie. Korporacje transnarodowe legitymizowały swoje przywództwo skutecznością konkurencyjną, czyli pozycją branży, kiedy firmy zrzeszały się horyzontalnie w krajowe stowarzyszenia branżowe, a następnie włączały się w federacyjne struktury regionalne bądź międzynarodowe (np. europejskie). Obecnie w lobbingu zdają się zajmować jeszcze bardziej zdecydowaną centralną pozycję. Mianowicie, w strukturach UE z pominięciem organizacji pośredniczących zaczęły powstawać koalicje koncentrycznie zintegrowane wokół najpotężniejszych graczy branżowych. W sumie od lat 80. XX wieku korporacje transnarodowe bądź wielkie firmy, z których liczne są tak naprawdę zgrupowaniami firm, wykazują skłonność do ekspansywnego rozwijania kontaktów politycznych i biorą interesy we własne ręce na nienotowaną dotąd skalę.

i biznesu. Oprócz małych i średnich przedsiębiorstw jej członkami są firmy formatu Unilever (w BUSINESSEUROPE do 2014 roku).

Na początku XXI wieku w UE przyjęto definicję rzecznictwa interesów. Zgodnie z zapisem w Zielonej Księdze z 3 maja 2006 roku przez „reprezentowanie grup interesu rozumie się działania mające na celu wywarcie wpływu na procesy kształtowania polityki i podejmowania decyzji przez instytucje europejskie” (cyt. za: Czub 2012, s. 22). Wśród innych dokumentów służących uporządkowaniu tej areny powstał rejestr podmiotów biorących udział w lobbingu. Komisja Europejska wydzieliła w nim m.in. kategorię „Przedsiębiorstwa i grupy; stowarzyszenia branżowe, przemysłowe, zawodowe; związki zawodowe; inne podobne organizacje”. Jest to najlicniejsza grupa lobbingujących podmiotów. Jej interesy mają charakter komercyjny i ekonomiczny – oprócz szeregu innych interesów reprezentowanych w Unii, które Urszula Kurczewska nazywa kolejno: konsumentskimi, regionalnymi, ekologicznymi i społecznymi (Czub 2012, s. 41). Na początku tego stulecia oceniano, że regularne kontakty *bezpośrednio* z instytucjami europejskimi utrzymuje od pół miliona do miliona organizacji, wśród których znajdują się grupy przemysłowe, władze lokalne i regionalne, media publicznej komunikacji, małe i średnie przedsiębiorstwa, zrzeszenia związków zawodowych, organizacje pozarządowe (NGOs), uniwersytety i ośrodki badawcze (Lehman 2007). W interesującej nas kategorii reprezentacji interesów w pierwszej dekadzie XXI wieku (według stanu rejestru KE na początku 2012 roku) aktywnych było ponad 400 firm i ich zgrupowań, blisko 900 stowarzyszeń branżowych i przemysłowych oraz związki zawodowe (nieporównywalnie mniej liczne, zaledwie 78) (Czub 2012, s. 39).

Informacje te trzeba odczytywać w świetle tego, co zostało powiedziane wcześniej, jako dowód na dominację grup przemysłowo-finansowych. Setki firm uprawiają lobbing na własną rękę lub wynajmując usługi firm lobbingowych. Wśród stowarzyszeń część skupia zarówno wielkie, jak i małe oraz średnie przedsiębiorstwa aktywne w danej branży. Niemniej, interesy wielkich firm najczęściej są decydujące, jak na przykład interesy światowych gigantów – BASF i Bayer, zrzeszonych w Radzie Europejskiego Przemysłu Chemicznego CEFIC. Niektóre ze stowarzyszeń powstały, aby jawnie służyć interesom najpotężniejszych grup przemysłowo-finansowych. Powołany w 1983 roku Europejski Okrągły Stół Przemysłowców ERT zrzesza największe europejskie koncerny o zasięgu międzynarodowym z różnych sektorów przemysłu. Z kolei powołana zaraz po zakończeniu drugiej wojny światowej Amerykańska Izba Handlowa AmCham EU reprezentuje we wspólnotach europejskich (EWG/UE) interesy korporacji, które bądź są własnością amerykańskiego kapitału, bądź reprezentują jego interesy w Europie; w tym gronie znajduje się 100 największych amerykańskich grup kapitałowych.

Internacjonalizacja na kolejnych etapach polegała m.in. na integracji instytucji politycznych. W rezultacie na przełomie wieków wyłania się specyficzny system funkcjonujący zarazem „ponad i w dodatku” do narodowych systemów (*on top of and in addition to the national systems*). Suma tworzy międzynarodowy, wielopoziomowy system regulacji, który pogłębia stopień komplikacji „interests politics” w krajach europejskich. Inaczej niż dotychczas, system polityczny składa się z „warstwy wierzchniej”, którą stanowi Unia Europejska oraz z bazy, którą formuje powiększająca się liczba systemów narodowych (*national politics*), a decyzje zapadają w rezultacie interakcji między tymi warstwami. Dla reprezentacji interesów oznacza to przede wszystkim, że Unia Europejska oferuje znacznie więcej punktów dostępu, a ich mapa jest znacznie bardziej zróżnicowana niż w strukturach państwa narodowego. Na taki stan rzeczy wpływa nie tylko skomplikowana sieć instytucjonalna w Brukseli, lecz także to, że związki pomiędzy obydwoma poziomami są bardziej płynne i nieokreślone niż w jakimkolwiek systemie federalnym (Streeck, Visser 2005, s. 261).

Liczne punkty dostępu zachęcają do mniej scentralizowanego działania po drugiej, „społecznej” stronie. Podobnie jak w poszczególnych krajach członkowskich, tak i w tym środowisku traci na znaczeniu reprezentacja interesów za pomocą scentralizowanych, dachowych stowarzyszeń (Kohler-Koch 1997, s. 4–5). Maleje znaczenie konsultacji z udziałem potężnych federacji krajowych reprezentacji interesów w porównaniu z montowanymi *ad-hoc* sieciowymi porozumieniami oraz indywidualnym lobbingsiem. Postępuje defragmentacja z powodu interesów sektorowych. Obserwuje się mnogość wąskich interesów, pączkowanie przedstawicielstw wielkich firm i masę komercyjnych lobbystów (Koch-Kohler 1997, Hassel 2010).

W tak dynamicznym, mało przejrzystym i międzynarodowym środowisku próby regulowania lobbingu w UE okazują się wyjątkowo miękkie, a zasady uczestnictwa w owym procesie wymiany, który rodzi pokusę pogoni za rentą, nie są precyzyjnie określone. Zasady dostępu są formułowane przez komunikaty, wytyczne, interpretacyjne noty itp., czyli nie mają charakteru obowiązującego prawa. Grupy interesu zachęca się do samoregulacji, czyli do układania własnych kodeksów zachowań. W przeszłości czyniono próby stworzenia bardziej sformalizowanych ram konsultacji prowadzonych przez Komisję. Te próby regularnie napotykały na opór ze strony reprezentacji przemysłu, handlu i banków, opowiadających się za miękkim prawem i samoregulacją. W opinii niektórych jest to przejaw wyraźnych apriorycznych preferencji biznesu dotyczących minimalnych regulacji (Lehman 2007, s. 20).

Pomimo zdecydowanie luźnych norm, rozwijające się europejskie struktury oferują nowe punkty dostępu dla zorganizowanych interesów. Przy tym europejskie instytucje i organy są postrzegane jako bardziej przystępne niż wiele narodowych rządów i organów administracji (Lehman 2007, s. 11). Chociaż wspólna polityka europejska w zasadzie kształtuje się w relacjach między tymi pierwszymi i państwami członkowskimi, to w coraz większym stopniu zależy także od relacji między Unią i grupami interesu, które doczekały się instytucjonalizacji z pominięciem pośrednictwa państw.

3.3.3. Kwestia intelektualnej legitymizacji dostępu

Pierwszy impuls w XX wieku do zmierzenia się z kwestią gry specyficznych interesów należy przypisać amerykańskim instytucjonalistom i ich twórczym następcom. Ten kierunek myśli teoretycznej znalazł przełożenie na powojenny porządek społeczno-gospodarczy na Zachodzie. W wyjątkowym okresie powojennego ćwierćwiecza kapitalizm rozwijał się w kierunku równowagi sił społecznych – stowarzyszonego kapitału i zorganizowanej pracy najemnej. Jakie znaczenie miała faktyczna systemowa legalizacja i internacjonalizacja rzecznictwa interesów w drugiej połowie XX wieku dla teoretycznego myślenia? Inaczej mówiąc, jak teorie interesów nawiązują do rzeczywistości, którą opisuje krótki wypad w powojenną historię kapitalizmu, przeprowadzony w poprzednim podrozdziale? Czy dostęp koalicji społecznych i lobbystów do formowania polityki publicznej jest uznawany za przydatny, czy szkodliwy?

3.3.3.1. Konserwatywno-liberalne teorie grup partykularnych interesów

Z wcześniejszych odwołań do heterodoksyjnej myśli Euckena i Hayeka wynika, że uzależnienie polityki od interesów grup dominujących w gospodarce prowadzi do łamania jednolitych reguł gry dla wszystkich i stanowi przeszkodę w urzeczywistnieniu ładu gospodarczego sprzyjającego wolności, inicjatywie oraz efektywności w sferze produkcji. Bezpośrednio po drugiej wojnie światowej uwaga tych czołowych konserwatywnych liberałów koncentrowała się na monopolizacji i syndykalizacji w gospodarce. Stowarzyszanie się w tym charakterze oznaczało karykaturę ładu gospodarczego nie tylko z powodu dysfunkcji konkurencji. Koncentracja siły ekonomicznej, osiągana dzięki grupowaniu się prywatnych podmiotów w związki kapitałowe, kartele i syndykaty związkowe, przekreślała ideę rządów prawa.

Co najmniej od lat 60. XX wieku punkt ciężkości analiz w konserwatywno-liberalnym nurcie zdaje się przesuwac od problemu siły monopolistycznej, która jest objawem zawodności rynku, na problem zawodności państwa w sensie jego podatności na nieproduktywną aktywność grup interesu. W debacie, jaka toczyła się w latach 30. i 40. XX wieku Hayek wskazywał m.in. na te prawa własności, które przyczyniły się do rozrostu „monopoli korporacyjnych” (Hayek 1998, s. 129–132). W późniejszych latach autor ten przesunął się z pozycji rzeczowego krytyka rozwiązań instytucjonalnych sprzyjających praktykom monopolistycznym ku uznaniu bezsilności polityki antymonopolowej. W jego późniejszej książce można znaleźć pogląd, że wprowadzenie „monopol jest z pewnością niepożądany” z powodu utrudnień „w dostępie do jakiejś branży przemysłu lub handlu”, ale wyposażenie państwa w uprawnienia do jego zwalczania prowadzi jedynie do mnożenia tych utrudnień (Hayek 2011, s. 262–263). Innymi słowy, koszty polityki antymonopolowej są jeszcze większe niż koszty (w sensie strat społecznych) spowodowane funkcjonowaniem monopoli. Co więcej, państwa okazały się nieskuteczne w powściągnięciu koncentracji siły ekonomicznej. W praktyce państwo nie jest w stanie przeciwstawić się monopolizacji. Ten nowy kierunek myśli konserwatywno-liberalnej lapidarnie charakteryzuje powiedzenie: „Państwo to nie rozwiązanie, państwo to problem”. Otóż państwo – jak nigdy w historii kapitalizmu – stało się przedmiotem zabiegów ze strony najpotężniejszych podmiotów gospodarki oraz zorganizowanych grup interesów.

W gospodarkach krajów Zachodu znacznie zwiększyły się rozmiary państwa, to jest zakres sektora publicznego i polityki budżetowej. Im większy zakres państwa w gospodarce, tym bardziej obiecujące wydaje się wywieranie nacisku na polityków i biurokratów państwowych w celu korzystnej zmiany reguł działalności gospodarczej lub korzystania z zasobów publicznych. Wzrost rozmiarów państwa w okresie powojennym wiązał się ściśle z rozbudową sfery zabezpieczeń społecznych (*welfare*), co doprowadziło Hayeka do zajęcia stanowiska, iż tzw. państwo dobrobytu *vel* państwo socjalne stanowi zagrożenie dla konkurencyjnego porządku (*Wettbewerbsordnung*). Niemożliwością jest bowiem precyzyjne określenie celu sprawiedliwości społecznej. Jeżeli mimo to rząd pragnie działać na rzecz takiego celu, to ingeruje w procesy rynkowe i staje się podatny na naciski różnych rywalizujących grup interesu. Fundamentalna zasada wolnego wyboru zostaje naruszona, co będzie prowadzić do ustroju totalitarnego i zniewolenia (Hayek 2005).

Nieco inaczej definiowały problem konserwatywno-liberalne teorie funkcjonowania sfery publicznej z drugiej połowy XX wieku, które pojawiły się już w tej książce pod zbiorczym określeniem „teoria wyboru

publicznego” (podrozdział 2.1.2.2). Działania zbiorowe i ewentualny konflikt interesów są wbudowane w koncyliacyjne struktury demokratycznego państwa. Akcja i reakcja w organizacyjnych i prawnych ramach struktur politycznych rodzi koszty transakcyjne oraz oznacza aktywność, która nie ma charakteru bezpośrednio produktywnego, lecz służy zmianie lub zachowaniu instytucji. Działania takie nie wiążą się z żadną produkcją dóbr czy usług, niemniej przynoszą zainteresowanym finansowy efekt. Państwo okazuje się podatne na poszukiwanie przez zorganizowane interesy tej specyficznej renty. „Ponura” logika zbiorowego działania prowadzi do zawiązywania tzw. koalicji redystrybucyjnych, tj. koalicji biurokratów, polityków i grup interesu dążących do zdobycia uprzywilejowanej pozycji na rynku politycznym i do zmian prawa, które są wykorzystywane w celu transferów dochodu, czyli do takiej redystrybucji, którą Olson nazywa wprost kradzieżą (Olson 1997). Podążanie za wąsko pojętym interesem rodzi straty społeczne, bowiem zasoby są zużywane raczej w celu przechwycenia dochodów niż dla pomnażania dobrobytu (Olson 1997; Buchanan, Tullock 1997).

Renta, o której mowa w teoriach funkcjonowania sfery publicznej, jest wynikiem wyłącznie mechanizmów politycznych – w odróżnieniu od zasłużonego zysku pochodzącego z ekonomicznej działalności, to jest z efektywnych inwestycji czy wkładu pracy. Jest to niezarobiony dochód, który pochodzi z transferu dochodu kosztem tego, kto dochód wytworzył (*zero-sum earning*). Dla odróżnienia od renty monopolowej będę go nazywać rentą polityczną. Termin ten podkreśla, że dochód nie powstaje na „rynku ekonomistów”, aczkolwiek mechanizm jego „wyciskania” jest, zgodnie z poglądem wyrażonym ponoć przez Josepha Stiglitz’a, uderzająco podobny do renty monopolowej. Przykładów takich praktyk uzyskiwania bogactwa (często – po prostu wyzysku) dostarcza zarówno monopolista, który zapewnia sobie dodatkowe wpływy dzięki żądanym cenom oferowanych produktów, jak i firmy farmaceutyczne, które – mając nadzwyczajne zyski na widoku – zabiegają o to, aby parlament uchwalił odpowiednie prawo (Dowbor 2019, s. 223). Renty politycznej poszukują m.in. producenci i finansiści, ale też inne grupy nacisku, np. związki zawodowe.

Ekonomiczne teorie sfery publicznej zajmują się m.in. porównywaniem kosztów podejmowania „politycznych strategii” firm, to jest kartelizacji, udziału w stowarzyszeniach branżowych biznesu, a także korumpowania. Poszukiwanie renty (*rent seeking; directly unproductive activities*) przez osoby lub grupy odbywa się na ogół w ramach prawa *via* układ polityczny i administracyjny, i polega na wywieraniu wpływu na polityków, urzędników i sędziów, tak aby reguły prawne, na które mają oni wpływ, zostały wdrożone w postaci zapewniającej korzyści lobbującej

grupie. Takie korzyści przynosi na przykład przekonanie reprezentantów państwa do ustanowienia legalnego monopolu; podobne efekty daje zabieganie o zachowanie praw nabytych (*vested interests*). Najczęściej chodzi o regulacje ochronne lub prawa na wyłączność, które tworzą bariery wejścia na rynku wewnętrznym dla konkurentów, bądź o różne formy pomocy publicznej (Wilkin 2012, Sztaba 2002).

Przy tym najskuteczniejsze okazują się, według Olsona, grupy małe i dobrze zorganizowane, podczas gdy skuteczność dużych grup jest ograniczona ze względu na trudności organizacyjne i powszechność „jazdy na gapę” (minimalizacja wkładu własnego mimo dostępu do korzyści). Efektem gry o rentę jest raczej nadreprezentacja postulatów partykularnych interesów²⁹. Gra o rentę nie przynosi żadnego dodatkowego bogactwa w wymiarze gospodarki narodowej. Tak zwane teorie reprezentacji partykularnych interesów kojarzą lobbing z nadużyciami władzy, powiązaniami korupcyjnymi i klientelistycznymi, partyjnym „podziałem łupów”, często stojącymi w sprzeczności z interesem publicznym. W sumie społeczne koszty poszukiwania renty za pomocą mechanizmów politycznych przeważają nad korzyściami z tego typu działalności (Milczarek-Andrzejewska, Tłaczała 2012).

Na gruncie teorii poszukiwania renty i jako kontynuacja myśli Hayeka rozwinęła się w latach 80. XX wieku ekonomia konstytucyjna, której najwybitniejszym twórcą był James M. Buchanan (Buchanan 1987). „Państwo jest problemem”, a rozwiązania tego problemu ekonomiści-konstytucjonaliści upatrują w urządzeniach instytucjonalnych, które separują strukturę *polity* od gospodarki. W strukturach państwa zachowaniami polityków i biurokratów rządu, zgodnie z pojmowaniem racjonalności przejętym przez szkołę wyboru publicznego, logika przewidywanych (również materialnych) konsekwencji. Dlatego – z punktu widzenia szkoły wyboru publicznego – mogą oni w razie potrzeby dla korzyści oszukiwać, a ich działalność niekoniecznie przyczynia się do wspólnego dobra. Wysiłki biurokratów rządowych idą na przykład w kierunku maksymalizacji budżetu, jakim mogą dysponować, rozrostu sektora publicznego i centralizacji decyzji. Wobec tego politycy i biurokraci powinni być powstrzymywani w swoim dążeniu do indywidualnych korzyści przez bariery instytucjonalne. Rozwiązaniem problemu wiarygodności „egoistycznych”

29 Mancur Olson (1995) nie wyklucza, że zrzeszenia reprezentujące interesy dużych segmentów społeczeństwa (*encompassing interests*) wypracowują szeroką, ponadbranżową perspektywę, mają bowiem poczucie, że pomyślność reprezentowanej grupy zależy w dużym stopniu od wzrostu dochodu narodowego i produktywności.

polityków i funkcjonariuszy państwa jest też wprowadzenie sztywnych reguł w polityce gospodarczej w celu instytucjonalnego ograniczenia uznaniowego działania³⁰.

Jak wspomniałam, kiedy w tradycyjnych analizach przyjmuje się, że celem rządu jest osiągnięcie pewnego dochodu w ramach, które wyznacza wzgląd na efektywność i sprawiedliwość, adepci szkoły publicznego wyboru widzą państwo w roli Lewiatana, który poszukuje coraz to nowych źródeł dochodu. W rękach takiego państwa możliwość zaciągania długów i kreacji pieniądza staje się wyjątkowo niebezpiecznym uprawnieniem. Konstytucyjne bariery deficytu budżetowego oraz prawne ograniczenie możliwości drukowania pieniędzy przedstawiane są jako starania obywateli, aby zawęzić owe możliwości zwiększania dochodów przez rządową biurokrację do określonych rozmiarów. Procedury przyjęte w prawie (np. procedury budżetowe, polityka fiskalna i monetarna oparta na regule) mają ograniczać uznaniową władzę polityków i urzędników państwowych. Ponadto postuluje się ustanowienie innych instytucjonalnych barier na najwyższym, konstytucyjnym poziomie. Konstytucyjnie określone kompetencje banku centralnego mają decydować o jego niezależności od rządu i *de facto* przesądzać o braku wpływu rządu i parlamentu na politykę monetarną banku centralnego. Instytucjonalne bariery tworzy niezależność sądownictwa, technokratyczne instytucje nadzoru nad sektorem finansowym i osobne agencje regulujące funkcjonowanie ważnych dziedzin gospodarki (np. energetyki). Zawężona i podzielona w ten sposób domena państwa stanowi mniejszą pokusę w aspekcie poszukiwania dochodów rentowych (*rent seeking*). Postulaty te doczekały się realizacji w końcu lat 90. XX wieku w wielu krajach, nie tylko europejskich.

Konserwatywno-liberalne stanowisko w kwestii rzecznictwa interesów można by streścić następująco. W wyniku nieproduktywnych działań koalicji na rzecz podziału dochodu ulega zaburzeniu system wkładu i nagrody, charakteryzujący zdrową gospodarkę rynkową. Pozyskiwanie renty oraz profity z tej nieproduktywnej działalności zagrażają prawom własności i zniechęcają do inwestowania³¹. Koalicje redystrybucyjne nie tylko przyczyniają się do transferów o charakterze renty politycznej,

30 Na przykład prawne ograniczenie wpływu rządu na decyzje banku centralnego można postrzegać jako pierwszy krok ku uwiarygodnieniu polityki monetarnej. Następnym krokiem jest wprowadzenie tzw. reguły monetarnej, która oznacza deklarację banku centralnego, że tempo wzrostu podaży pieniądza w długim okresie będzie stałe.

31 Termin „renta” w tym kontekście wprowadziła do ekonomii w swoim artykule Anne O. Krueger (1974, s. 291).

lecz także zaburzają transparentność życia gospodarczego i politycznego, prowokują rozrost regulacji, przyczyniając się do wzrostu znaczenia państwowej biurokracji. W sumie ocena skłonności do stowarzyszania się wokół wspólnych materialnych interesów wypada negatywnie. Władza polityczna ma istotną rolę do spełnienia, jednak zadania państwa zderzają się z praktyką działań zbiorowych w strefie polityki publicznej. W rezultacie dochodzi do strat dobrobytu. Przywoływane tu teorie – podobnie jak starsze koncepcje liberalne – opierają się na przesłance, że państwo na ogół ulega grupom wąskich interesów. Dlatego rekomendacje względem rzecznictwa interesów mają charakter prohibicyjny. W szczególności wyjęcie szeregu instytucji publicznych, na czele z bankiem centralnym, spod kompetencji polityków zmniejsza pole i pokusę działań uznaniowych. Ponadto ograniczenie zakresu i funkcji państwa w gospodarce zmniejsza możliwości naruszania rządów prawa. Wskutek takich wyłączeń i ograniczeń maleje atrakcyjność poszukiwania „nieproduktywnych korzyści” w strukturach *polity* przez wąskie i zorganizowane interesy.

Nawiasem mówiąc, obserwacja odnośnych praktyk w Polsce potwierdza, niestety, to pesymistyczne nastawienie. Lobbying w naszym kraju ocenia się raczej jako „instytucjonalizację nieodpowiedzialności”. Krzysztof Jasiecki rozumie przez to zanik obywatelskiej kontroli, partyjną „kolonizację państwa” i poczucie, że władza publiczna jest bezkarna. Szczególną pozycję zajmują centrale związków zawodowych i branżowe grupy interesu oraz towarzysko-protekcyjne grupy wpływu, skuteczne w zdobywaniu zamówień publicznych i nabywaniu majątku publicznego. Podstawą koalicji redystrybucyjnych stały się nieformalne powiązania, przez które wspólne interesy przenikają się z kontaktami towarzyskimi, a także poufne porozumienia pomiędzy elitami politycznymi i gospodarczymi *lobbies* (Jasiecki 2002, s. 125–6). Trzeba jednak przyznać, że w Polsce przeważały dążenia do uregulowania działalności lobbyingowej w procesie stanowienia prawa i jako jeden z nielicznych krajów UE szczycimy się odnośną ustawą.

Natomiast ograniczanie zakresu i funkcji państwa w gospodarce prowadzi m.in. do transformacji samego rdzenia *polity*, czyli instytucji państwa, która przesuwaa władzę od polityków do technokratów. Z tej perspektywy demokracja rozumiana jako proces mediacji różnych opinii i interesów staje się czymś niebezpiecznym³². Rządy mas mogą prowadzić

32 Tej koncepcji wydaje się odpowiadać przypadek Chile w latach 1973–1981, który opisują w książce *Instytucje i wzrost gospodarki w Chile. Neoliberalizm i sztuka kompromisu* (Ząbkowicz 2001). Można sądzić, że chilijski eksperyment z lat 70. ubiegłego wieku, mający na celu wzmocnienie autonomii państwa za pomocą

do zniewolenia nie tylko w przekonaniu przywoływanego wcześniej autora *The Road to Serfdom*. Pogląd, że państwo, aby było silne, musi izolować się od społeczeństwa, dzielają też ordoliberalowie. Takie podejście nie wyklucza autorytarnego ustroju politycznego. Przed wybuchem drugiej wojny światowej autor *The Ordo Manifesto of 1936*, Franz Böhm, twierdził, że koniecznym warunkiem wolności ekonomicznej jest państwo autorytarne. Według ordoliberalą Euckena na niezależną wolę polityczną stać takie państwo, którego nie wiąże opinia publiczna, które nie jest podporządkowane demokratycznym aspiracjom mas, ani nie jest paraliżowane przez „pluralistyczne” żądania specjalnego traktowania i ochrony przed presją konkurencji (Bonefeld 2018). Poglądy Hayeka na partykularne interesy czynne w strukturach państwa i zreferowane właśnie poglądy pochodne nawiązują do postawy amerykańskiego indywidualistycznego konserwatyzmu, nieufnej wobec demokracji. Zdaniem wybitnego polskiego prawnika-konstytucjonalisty Wiktora Osiatyńskiego w oczach XIX-wiecznych konserwatywnych indywidualistów demokratycznie konstytuowany rząd „mógłby stać się zagrażającym interesom wąskiej elity instrumentem w rękach mas”, dlatego amerykańska „[k]onstytucja – oraz stojące na jej straży sądy – miała być przede wszystkim środkiem ochrony przed ewentualnymi roszczeniami demokratycznej większości” (Osiatyński 1983, s. 256).

3.3.3.2. Teoretyczne analizy lobbingu w strukturach demokratycznego państwa socjalnego

Po wojnie praktyczne zalegalizowanie szeroko rozumianego lobbingu i teoretyczne analizy jego pluralistycznej i korporatystycznej odmiany prawdopodobnie wzmacniały się wzajemnie. Odnośne prace teoretyczne z pewnością przyczyniły się do odrzucenia apriorycznych negatywnych skojarzeń związanych z lobbingiem, czyli zachowaniem, które – według jednej z definicji – polega na komunikowaniu się z ośrodkami lub osobami decyzyjnymi lub opiniotwórczymi w obszarach, które są ważne dla zorganizowanych interesów, w celu uzyskania wpływu na procesy decyzyjne w polityce gospodarczej³³. Obecnie lobbing jest traktowany

prawie idealnego odseparowania technokratów pod parasolem autorytarnego reżimu, nie sprawdził się. Autonomia, którą cieszyła się ekipa tzw. Chicago Boys pozwalała na podręcznikowe i dogmatyczne zachowania, które przyczyniły się do wyjątkowo głębokiego kryzysu społecznego.

33 Ustawa o działalności lobbingowej w procesie stanowienia prawa z 7 lipca 2005 roku w art. 2. ust. 1 określa lobbing jako prowadzenie działań „metodami prawnie dozwolonymi zmierzające do wywarcia wpływu na organy władzy publicznej w procesie stanowienia prawa” (Czub 2012, s. 23).

dość powszechnie, w ocenie polskiego znawcy przedmiotu Krzysztofa Jasieckiego, jako jedno z narzędzi promocji, podobnie jak marketing bądź *public relations* i jest uznawany za odmianę konsultingu, doradztwa prawnego czy politycznego (Jasiecki 2002, s. 121). Wielu autorów prezentuje go jako formę wymiany na rynku politycznym (Hassel 2010, s. 158; Ottaway 2001, s. 3–5; Charrad 2007, s. 10–11; *Unia Europejska...* 2007, s. 275).

Zanim w amerykańskiej filozofii politycznej duże wpływy zdobyły teorie grup interesu i pluralizmu elit, intelektualnych podstaw legalizacji lobbingu dostarczył amerykański instytucjonalizm, rozwijający się w pierwszych dekadach XX wieku. W ujęciu Johna C. Commonsa koordynacja za pomocą różnego rodzaju stowarzyszeń wspomaga państwo i racjonalizuje porządek społeczny w erze przemysłowych monopolii. Legitymizacja związków zawodowych wzmacnia pozycję państwa względem stowarzyszeń reprezentujących interesy przemysłowo-finansowe. Związki zawodowe pracobiorców są zdolne stworzyć przeciwwagę względem nacisków koalicji wielkich producentów i finansjery³⁴. Jednocześnie reprezentacja przemysłowo-zawodowego segmentu (amerykańskiego) społeczeństwa jest w stanie wymusić reformy na rządzie. Zorganizowane interesy pełnią więc rolę systemotwórczą; według Johna Commonsa „racjonalny porządek społeczny może zostać zrekonstruowany tylko dzięki działaniu zorganizowanych grup nacisku” (Chmielewski 2011, s. 122). Dzięki organizacji interesów przemysłowo-finansowych i interesów pracobiorców w trakcie rokowań w układzie władzy konflikt staje się konstytutywny.

Podobnie uważał John K. Galbraith. Podtytuł jego ważnej książki, *American Capitalism*, opublikowanej po raz pierwszy w 1952 roku przez Houghton Mifflin, brzmiał: *The Concept of Countervailing Power*. Główne interesy – stowarzyszonego kapitału i zorganizowanej pracy najemnej – przyczyniają się do swoistej równowagi; w amerykańskim „państwie przemysłowym” dzięki sojuszowi Partii Demokratycznej ze związkami zawodowymi stanowią dla siebie wzajemnie „siłę przeciwważną” (*countervailing power*). Amerykański instytucjonalizm ekonomiczny zaczął się rozwijać – podobnie jak dorobek ordoliberalizmu i austriackiej szkoły ekonomii – w pierwszej połowie XX wieku. Jednak

34 Słabość tego konceptu, widoczna z perspektywy czasu, polega na faktycznych inklinacjach związków zawodowych do tego, aby stać się jeszcze jedną reprezentacją wąskich interesów. Wartość organizacji związkowych w utrzymaniu ładu społecznego i gospodarczego przemija na naszych oczach wskutek zmian struktury gospodarczej (deindustrializacja) i reform prawa pracy (elastyczne formy zatrudnienia).

jego wpływowi reprezentanci – inaczej niż ekonomiści konserwatywno-liberalni – jak widać, traktowali stowarzyszenie jako pożądaną instytucję gospodarczą i społeczną.

Wspólnym mianownikiem instytucjonalizmu i pluralizmu wydaje się założenie, że konkurencja zorganizowanych grup interesu tworzy mechanizmy przeciwwagi sił, które umożliwiają dynamiczną równowagę wpływów społecznych w organach władzy. Rozwój społeczny przekłada się na coraz większą złożoność społeczeństw, a co za tym idzie – na rosnącą liczbę interesów i mnogość skoncentrowanych wokół nich grup nacisku. W literaturze o „pluralizmie elit” owa mnogość rozpatrywana była jako mozaika rozproszonych, konkurujących między sobą reprezentacji (Jasiecki 2013, s. 51). Uważa się, że lobbying to sposób wykorzystywania konstytucyjnych uprawnień, które przysługują obywatelom, lobbyści zaś służą za pośredników pomiędzy elitami władzy politycznej i gospodarczej a różnymi grupami społecznymi (Jasiecki 2002, s. 118). Proces polityczny prowadzi do dynamicznych przetasowań sił i pozycji politycznych. Zgodnie z dość powszechnie podzielanym stanowiskiem, w strefie polityki publicznej instytucje funkcjonują jak mechanizm równoważący podaż postulatów i celów politycznych oraz popyt na nie. Sprawne instytucje pozwalają na osiągnięcie stabilności, podtrzymując porządek społeczny. W tej pluralistycznej tradycji myślenia, z której czerpią nauki polityczne, można też dostrzec podobieństwo z ekonomią rynku, a mianowicie – obietnicę harmonijnego rozwiązywania konfliktów wynikłych z różnych interesów. To nastawienie dobrze zdaje się oddawać termin „rzeczność interesów”. Przyjmuje się pragmatycznie, że codzienna działalność grup interesu pomaga rozwiązywać konflikty, które są nieodłączną cechą stosunków między ludźmi.

Z europejską historią społeczną, ale także z odmienną filozofią polityczną kojarzyć należy sposób, w jaki zorganizowane interesy traktowane są w niektórych państwach Europy Zachodniej. Korporatyzm pierwotnie miał silne ideologiczne konotacje. Mianowicie XX-wiecznemu faszyzmowi posłużył jako koncept broniący sensu związków między reprezentacjami interesów oraz systemem decyzyjnym autorytarnego państwa. Po drugiej wojnie światowej intelektualny wkład Andrew Shonfelda i Philippe’a C. Schmittera pomógł wrócić do fenomenu zorganizowanych interesów w nowym kontekście, właściwym dla wysoko rozwiniętych krajów europejskich. Odrodzony korporatyzm wiązał się z pewnym typem polityki gospodarczej. Ponieważ jest to przypadek praktycznie nieobecny w głównym nurcie zainteresowań ekonomistów, warto pokrótce wyjaśnić ekonomiczny aspekt neokorporatyizmu. W opublikowanej w 1965 roku książce *Modern Capitalism. The Changing Balance of Public and Private*

Power Shonfeld sformułował obserwację, że gwooli pomyślnych wyników keynesistowskiej polityki gospodarczej współczesne państwa promowały m.in. indykatywne planowanie, przyznając w nim istotną rolę głównym grupom interesu. Idea polegała na tym, że „główne grupy interesu są zwoływane (*brought together*) i zachęcane do zawarcia szeregu układów (*bargains*) odnośnie ich przyszłych zachowań, czego efektem będzie skierowanie ekonomicznych zjawisk na właściwą drogę. Plan wskazuje generalny kierunek, co do którego grupy interesu, nie wyłączając państwa [...], zgodziły się, że pragną podążać” (cyt. za: Molina, Rhodes 2002, s. 307). Przełomowe znaczenie artykułów Schmittera z 1974 i 1982 roku, zdaniem Oscara Moliny i Martina Rhodesa, miałoby zaś polegać na tym, że określono w nich powojenny neokorporatyzm jako strukturę reprezentacji interesów lub system polityki gospodarczej, stosunkowo precyzyjnie odróżniając je od innych form koordynacji, takich jak pluralizm, syndykalizm czy etatyzm (*statism*).

Z tego kontekstu wynika wniosek, że koncept „korporatyzmu” został odkryty na nowo w Europie jako szansa na objaśnienie szczególnych możliwości sterowniczych rządów i był wykorzystywany do powiązania instytucjonalnych struktur z wynikami gospodarki, stając się tym samym częścią ekonomii politycznej. Z instytucjonalistycznym podejściem łączy go pojęcie *governance* i *government*. Mianowicie, bywa on określany jako sposób rządzenia (*a mode of government*) lub forma koordynacji opartej na sieci (*a networked form of governance*) (Molina, Rhodes 2002).

Aby zarysować ten nurt myśli, zaprezentuję najbardziej istotne zagadnienia. Badacze korporatyzmu próbują uchwycić fenomen relacji grup interesu z organami władzy i administracji publicznej w przeróżnych płaszczyznach, skupiając się bądź na charakterystyce uczestników procesu, bądź na stopniu włączenia grup interesów w proces polityki publicznej, a także zajmując się dysfunkcjami korporatyzmu (Molina, Rhodes 2002).

Charakterystyczne dla tej formy lobbingu są, jak wiadomo, sformalizowane i w różnym stopniu scentralizowane przetargi społeczne. **Uczestnicy** korporatystycznych negocjacji różnią się w zależności od szczebla, na którym dochodzi do koordynacji (Hassel 2010, Ottaway 2001). To mogą być krajowe zrzeszenia organizacji pracodawców i pracowników, które występują w charakterze społecznych partnerów rządu w negocjacjach na szczeblu krajowym. Mogą to być również związki zawodowe i stowarzyszenia pracodawców w danej branży lub sektorze, negocjujące między sobą na szczeblu pośrednim pomiędzy szczeblem centralnym i poziomem firmy, gdzie z kolei negocjują zakładowe związki zawodowe oraz przedstawiciele kierownictwa. Klasyfikacje i typologie są prowadzone w obrębie kraju, ale również w odniesieniu do instytucji UE, ONZ itp., gdzie – obok

lobbingu organizacji pozarządowych zaangażowanych w sprawy klimatu i tym podobne problemy globalne – szczególnie widoczny jest lobbing wielopodmiotowych organizacji prowadzących interesy ponad narodowymi granicami.

Jedna z przełomowych prac na temat neokorporatyzmu (neokorporacjonizmu) sugeruje jako wiodące kryterium opisu **stopień włączenia** zorganizowanych interesów (Lehmbruch 1984). Mianowicie, wyróżnia się sytuacje, w których wybrane organizacje – zwykle silne i scentralizowane – cieszą się wyłącznym prawem do reprezentowania interesów albo dysponują uprzywilejowanym dostępem do władz publicznych. Opisuje się też przypadki, kiedy zawiązuje się partnerstwo między stronami (z reguły między pracą i kapitałem), które starają się regulować konflikt interesów w bilateralnych stosunkach, a w przypadku podjęcia koordynacji przez rząd – występują jako społeczni partnerzy rządu. Najbardziej współczesne instytucjonalne ramy, służące włączeniu zorganizowanych interesów, stanowią tzw. paktu społeczne.

Interesującym przykładem jeszcze innego ukierunkowania opisu i analizy zjawiska jest temat **strategii lobbowania** (Kalinowski 2013, s. 150–154). Sposób dostępu zorganizowanych interesów do podmiotu poddawanego perswazji różni się w zależności od tego, czy chodzi o partycypację ustawodawczą, czy o przetargi polityczne, czy też raczej o patronat polityczny. Partycypacja ustawodawcza opiera się na kooperacji z przedstawicielami legislatury, np. w formie udziału w pracach komisji parlamentarnych. Udział podmiotów lobbujących na określonym etapie procesu legislacyjnego polega przede wszystkim na prezentowaniu stanowiska w danej kwestii społecznej lub gospodarczej, doradztwie techniczno-ekspertskim i generowaniu informacji. Przetargi polityczne polegają na docieraniu do ośrodków decyzyjnych państwa, w tym do administracji publicznej oraz do opinii publicznej, dzięki stosowaniu bezpośredniego i pośredniego nacisku. Bezpośredni nacisk może przybierać postać protestów, manifestacji i krótkookresowego paraliżowania instytucji publicznych. Pośrednio nacisk ze strony zorganizowanych interesów może być wywierany np. przez udzielenie albo cofnięcie poparcia wyborczego, pod postacią groźby strajku czy akcji propagandowych prowadzonych z pomocą mediów informacyjnych – pod hasłami, które w założeniu mają uruchomić emocje szerszych grup społecznych. Patronat polityczny przejawia się w próbach wywierania wpływu dzięki pozyskiwaniu osobistej przychylności polityków i publicznych biurokratów. Najczęstszą metodą jest finansowanie kampanii wyborczych oraz oferowanie wysoko płatnych miejsc pracy (np. w zarządach firm) politykom, którzy nie piastują tymczasowo wysokich funkcji publicznych,

co wiąże się ze znanym „zjawiskiem drzwi obrotowych” na drodze pomiędzy funkcjami publicznymi i interesami korporacji.

Zgodnie z przeglądowym artykułem Oscara Rhodessa i Martina Moliny, studia skoncentrowane wokół konceptu korporatyzmu w drugiej połowie XX wieku rzadko wychodziły poza sam opis. W latach 70. punkt ciężkości przesunął się od teorii polityki ku ekonomii politycznej. Pojawiła się nadzieja, że koncept korporatyzmu dostarczy znaczącego wglądu w przyczyny sukcesów i porażek polityki gospodarczej. W latach 80. i 90. XX wieku podjęto próby zastosowania pomiaru zjawiska. W latach 90. zainteresowanie neokorporatyzmem wzrosło wyraźnie w postaci gwałtownego wzrostu liczby publikacji w związku z falą paktów społecznych – nowej formy korporatystycznej harmonizacji (*concertacion*). Mimo to literaturze na temat korporatyzmu nadal brakuje precyzji w określaniu procesu społecznych przetargów i jego wyników (Molina, Rhodes 2002, s. 307–308, 312). W sumie zdolność do mierzenia korporatyzmu i zestawiania korporatystycznych systemów z pewnym typem wyników gospodarczych zdaje się wyczerpywać. Autorzy na pytanie, czy odnośna literatura dostarcza narzędzi, aby lepiej rozumieć mechanizmy i procesy wiążące struktury instytucjonalne z wynikami gospodarczymi (a więc także ze społecznym dobrobytem), odpowiadają negatywnie, odwołując się przy tym do innych zbliżonych opinii. W tym sensie analizy teoretyczne nowej fali, poszukujące związku między neokorporatyzmem i efektami makroekonomicznymi, wydają się ułomne (Molina, Rhodes 2002, s. 325).

W kwestii, czy aktywność zorganizowanych interesów sprzyja ogólnemu dobrobytowi, badaczom neokorporatyzmu brakuje takiej pewności sądu, jaka cechuje konserwatywnych liberałów, przywoływanych wcześniej. Podobnie w kwestii etyczności lobbingu jego badacze nie zajmują jednoznacznego stanowiska. Powszechnie przyznaje się, że trudno określić, gdzie rzecznictwo interesów poszczególnych aktorów sceny publicznej przeistacza się w korupcję polityczną o zdecydowanie negatywnym zabarwieniu etycznym (Kalinowski 2013, Jasiecki 2002). Największe kontrowersje z tego punktu widzenia budzi patronat polityczny. Natomiast partycypacja ustawodawcza jest przyjmowana za pożądaną formę prezentowania oczekiwań branżowych i społecznych. Warto przytoczyć pogląd, zgodnie z którym nie tyle sama forma prowadzenia działań, ile ich instytucjonalizacja ma znaczenie:

[...] niezależnie czy mamy do czynienia z finansowaniem wybieralnego polityka przez podmioty uzyskujące dochody wskutek jego decyzji, czy z manifestacją ukierunkowaną na utrzymanie przywilejów określonych grup

zawodowych, tak długo, jak działania te są „identyfikowalne”, możemy mówić, że spełniają one kryterium etyczne (Kalinowski 2013, s. 156).

Faktycznie, lobbying próbuje się poddać regulacjom na różne sposoby (Jasiecki 2002, s. 131–132). W USA i w niektórych państwach anglosaskich (Kanada, Australia) zachowania lobbystów i decydentów w strukturach władzy państwowej ujęto w ramy ustaw. W niektórych krajach europejskich (np. Francji, Wielkiej Brytanii) funkcjonują regulacje środowiskowe oparte na kodyfikacji dobrych praktyk biznesu bądź na kodeksach etyki zawodowej profesjonalnych lobbystów (tzw. samoregulacja). Niedawnym osiągnięciem Unii Europejskiej jest skoordynowane podejście jej najważniejszych instytucji do przejrzystej i etycznej reprezentacji grup interesu. Mianowicie, porozumienie Parlamentu Europejskiego, Rady Unii Europejskiej i Komisji Europejskiej z 20 maja 2021 (UE 2021) określa, co to są działania lobbyingowe³⁵ i ustanawia, że ich wykonywanie będzie uwarunkowane wpisem do rejestru zarówno przedstawicieli grup interesu („pośredników”), jak też ich „klientów”. W szczególności obejmują one: organizowanie spotkań, konferencji lub wydarzeń; konsultacje, wysłuchania – przyczynianie się do lub udział w nich; organizowanie kampanii komunikacyjnych, platform, sieci i inicjatyw oddolnych; przygotowywanie lub zlecanie „materiałów komunikacyjnych” (dokumentów politycznych i stanowisk, poprawek, sondaży, analiz, listów otwartych itp.) oraz wykonywanie badań (*sic!*). Wpis do rejestru oznacza, że odnośne działania będą jawne.

Z powyższego przeglądu zagadnień wynika wniosek, że stanowisko na temat dopuszczalności i przydatności lobbyngu, czy to w modelu korporatystycznym, czy pluralistycznym, jest mocno zrelatywizowane. Równocześnie jednak zaznajomienie się z tymi kwestiami powinno powstrzymywać przed jednoznacznymi negatywnymi sądami na ten temat.

3.3.3.3. Badania lobbyngu w strukturach Unii Europejskiej

Integracja europejska na obecnym etapie otwiera unikalną przestrzeń zarówno dla umiędzynarodowienia lobbyngu, jak i dla jego przewartościowania. Czy ponadnarodowe instytucje unijne są w stanie powściągnąć te stosunki między pewnymi grupami interesu i państwami członkowskimi,

35 Porozumienie definiuje je następująco: „działania przedstawicieli grup interesu w celu wywierania wpływu na kształtowanie lub realizację polityki lub ustawodawstwa, lub na proces decyzyjny instytucji-sygnatariuszy lub innych instytucji, organów i jednostek organizacyjnych Unii [...]”.

które budzą obawy o nieuczciwą konkurencję? Czy też raczej do pewnego stopnia zajmują one miejsce rządów jako obiekt lobbingu, który umiędzynaradawia się w niespotykanym zakresie i problem podatności publicznych instytucji nabiera wymiaru „europejskiego”? Z całą pewnością współczesna polityka oraz polityka gospodarcza musi zmierzyć się z internacjonalizacją rzecznictwa interesów, której sprzyjające środowisko tworzy Unia Europejska od chwili swego powstania. W okresie, kiedy wzrasta się lobbing grup interesu w strukturach Unii, nie wyłania się jednak teoria, która miałaby zastosowanie w nowej sytuacji. Podręczniki o UE zawierają zwykle przegląd teorii (*Unia Europejska...* 2007, Nugent 2012), jednak można spotkać się z opinią, że żadna z nich nie tworzy mocnych fundamentów dla analiz interesów grupowych i narodowych w procesie integracji europejskiej (Schneider, Finke, Baltz 2007, s. 1–2). Od początku integracji, w której odgrywały rolę zarówno „funkcjonalne”, jak i narodowe interesy, trwała debata pomiędzy zwolennikami tzw. neofunkcjonalizmu oraz podejścia międzyrządowego. Neofunkcjoniści, którzy przypisywali grupom interesu wiodącą rolę w integracji europejskiej, dominowali w latach 50. XX wieku, aby z czasem ustąpić przed badaniami stosunków wewnętrznych w państwach członkowskich i relacji pomiędzy nimi, gdzie grupy interesu zostały zdegradowane do roli partnerów swoich rządów narodowych, bez wielkiego wpływu na proces decyzyjny. Niemniej można spotkać oceny, że w XXI wieku nastąpił zwrot ku zagadnieniom, jak funkcjonuje dodatkowy, europejski szczebel, jaki wpływ wywiera na narodowe wzorce mediacji interesów i jakie są tego skutki dla narodowej polityki gospodarczej (Hall 2003, s. 18). Można też spotkać pogląd, że na obecnym etapie integracji europejskiej, chociaż państwa pozostają ważnymi uczestnikami procesu integracji, uwaga badaczy przesunęła się ponownie na podmioty niepubliczne oraz na wpływ, jaki one wywierają na procesy decyzyjne w UE (Charrad 2007, s. 2).

W badaniach, o których teraz mowa, definiuje się zorganizowane interesy jako zbiorowe i niepaństwowe podmioty biorące udział w wieloszczeblowej i sieciowej koordynacji (*governance*), przy czym podstawowa i zarazem najważniejsza wydaje się ich dezagregacja na organizacje społeczeństwa obywatelskiego oraz na reprezentacje interesów związane z wielopodmiotowymi organizacjami gospodarującymi. Zgodnie z rejestrem Komisji Europejskiej są to najliczniej reprezentowane zorganizowane interesy. W niniejszej monografii przedmiotem zainteresowania jest ta druga kategoria, czyli podmioty, które – w pojęciu Hassel – w odróżnieniu od pozarządowych organizacji i ruchów społecznych, wnoszą zasoby, umiejętności zarządcze i eksperckie do procesu z myślą nie tyle o dobru wspólnym, ile o wąskich interesach (*individual*

corporate interests) (Hassel 2010, s. 156). Lobbying prowadzą indywidualne (zwykle duże) firmy bądź reprezentacja tego typu interesów może przyjmować formę zinstytucjonalizowaną i wówczas lobbying uprawiają organizacje interesów (pracodawców lub biznesu) (Jasiecki 2002, s. 127).

W Unii Europejskiej lobbying w organach władzy publicznej jest traktowany przychylniej niż w wielu państwach Europy Zachodniej. Uważa się go za element dialogu społecznego i obywatelskiego, przejaw partnerstwa w procesie podejmowania decyzji (Jasiecki 2002, s. 118). Przyjęcie zasady konsultacji w Unii Europejskiej oraz instytucjonalizacja dialogu między stronami zainteresowanymi różnymi aspektami unijnej polityki gospodarczej służy m.in. legitymizacji decyzji ponadnarodowych organów, zwłaszcza neutralizacji konfliktów wywołanych ewentualnym sprzeciwem wobec działań technokratycznej Komisji Europejskiej. Zaangażowanie interesów ekonomicznych w proces formowania polityki i reguł jest powszechnie akceptowane, a ich wpływ uznaje się w zasadzie za pozytywny. To pragmatyczne stanowisko trudno kojarzyć z jakąś z teorią; raczej należy je przypisać względem politycznym i sądzić, że takie podejście stanowi komponent budowania legitymizacji instytucji unijnych oskarżanych o „deficyt demokracji”. Komisja Europejska i Rada Unii Europejskiej chętnie wykorzystują ową wymianę m.in. po to, aby zyskać legitymizację swoich decyzji i poprawić swój demokratyczny *image*.

Wspomniany deficyt demokracji pochodzi stąd, że kompetencje Parlamentu Europejskiego zostały ograniczone do funkcji opiniotwórczo-doradczych, natomiast Rada Unii Europejskiej, pełniąca rolę organu ustawodawczego, ma legitymację jedynie pośrednią (składa się z członków rządów państw członkowskich). Legitymizacja Unii opiera się zatem na narodowych systemach politycznych, czyli jest pośrednia. Na dodatek osłabia ją niewystarczająca transparentność procesu decyzyjnego. W licznych źródłach można więc znaleźć argumenty, że Komisja Europejska powinna zachować otwartość na konsultacje i wiedzę ekspercką dostarczaną przez zorganizowane interesy. Uzasadnienia tak otwartej postawy wobec grupowych interesów należy poszukiwać w relacji „ekspercka wiedza w zamian za wpływy” (Charrad 2007, s. 14). Rzecznictwo interesu może w pewnych przypadkach zapewniać poprawę przepływu informacji, a nawet lepsze struktury instytucjonalne. Mianowicie, reprezentacje prywatnych interesów oferują szczegółową i fachową informację, która może być przydatna przy formułowaniu unijnego prawa, oczekując przy tym, że za jej pomocą wywrą wpływ na proces decyzyjny³⁶. Podkreśla się, że

36 Ekonomiczna teoria regulacji wskazuje, że w podobnych sytuacjach może dochodzić do korumpowania nadzorców. W zamian za ochronę prawną decycentom

grupy interesów mogą zyskać dostęp tylko wówczas, gdy są oceniane jako użyteczne. Problem podatności władz publicznych na nieproduktywną aktywność grup interesu wydaje się neutralizować przekonanie, iż instytucje unijne „podążają za własnymi preferencjami odnośnie do polityki gospodarczej w sojuszu z tymi grupami, które okazują się wsparciem na tej drodze” (Eising 2008, s. 9). Rozumieć przez to należy, że instytucje UE nie służą za arenę pogoni za prywatnym interesem, lecz raczej realizują swoje własne preferencje dotyczące polityki gospodarczej i wpływają na reprezentacje grupowych interesów, udzielając im finansowego wsparcia, angażując je we wdrażanie polityki gospodarczej oraz ustalając zasady właściwych zachowań politycznych.

Badaczy współczesnego procesu europeizacji interesów ekonomicznych zdaje się cechować znacznie większy optymizm niż w przypadku autorów większości referowanych poprzednio teorii i koncepcji. Ta zmiana uwidacznia się choćby w języku. Negatywne konotacje określeń „lobbing” i „grupowe interesy” zostały wyparte przez neutralne, a nawet pozytywne skojarzenia związane z upowszechniającym się terminem „reprezentacje interesu” (Charrad 2007, s. 3). W powszechnej opinii rzecznictwo interesów służy większej legitymizacji decyzji podejmowanych przez Komisję Europejską, a także poprawie wizerunku tej instytucji w kategoriach demokracji.

To, że w literaturze promowana jest taka postawa, nie zwalnia od obaw, którym dałam wyraz w innej swojej publikacji³⁷. Spośród europejskich instytucji Komisja Europejska ma najwięcej powodów, aby utrzymywać stosunki z reprezentacjami biznesu. Komisja wyróżnia się spośród instytucji unijnych otwartą postawą na rzecz transnarodowej współpracy grup interesów, inicjatywnością w tworzeniu paneuropejskich sieci i gotowością do stwarzania preferencyjnych warunków dostępu, a nawet do udzielania wsparcia finansowego w tym względzie (Kohler-Koch 1997, s. 2). Struktura Komisji w dużym stopniu odpowiada sektorowej lub funkcjonalnej logice, według której ustrukturyzowane są organizacje biznesu, co czyni wzajemne kontakty łatwiejszymi (*Unia Europejska...* 2007, s. 209). Z drugiej strony KE najczęściej podlega lobbingowi ze strony biznesu i finansów, bowiem ta właśnie kategoria uczestników konsultacji jest naturalnie zainteresowana barierami wejścia na rynek oraz kwestiami pomocy

oferuje się atrakcyjne dobra i relatywnie niskie koszty wejścia w ich posiadanie, kredyty na preferencyjnych warunkach, wysokie honoraria itp. (Sztaba 2002, s. 14–15). Rozróżnienie między lobbingiem i korupcją zależy od tego, czy działania są zgodne z prawem, a granica między nimi jest niewyraźna.

37 Tu odnoszę się do publikacji: Ząbkowicz (2018, s. 95–116).

publicznej. Generalnie KE jest atrakcyjna dla grup interesów, gdyż dysponuje monopolem na inicjatywy legislacyjne i pełni funkcje wykonawcze. Znaczenie biznesu w sensie kontaktów, nacisków i dostępu składania do pytania, czy „europejska” polityka nie faworyzuje tych interesów ze szkodą dla innych, na przykład interesów konsumentów czy proekologicznych organizacji pozarządowych (Nugent 2012, s. 320).

Komisję Europejską postawiono na straży równego dostępu do wspólnego rynku. Jednak widoczna ostrożność UE w narzucaniu reguł uczestnikom konsultacji może, paradoksalnie, zagrażać idei równoprawnej konkurencji.

Reguły dostępu zainteresowanych stron do KE są określane słowem „miękkie”. Mianowicie, od grup interesu oczekuje się „samoregulacji” w zamian za prawo do wysłuchania. Samoregulacja, zgodnie z definicją przyjętą przez KE w 2002 roku, oznacza nieformalne zasady (to jest praktyki, akceptowane reguły i wzorce zachowań), które porządkują działalność uczestników procesu konsultacji; są one przyjmowane przez odnośne grupy z inicjatywy samych zainteresowanych i dobrowolnie oraz nie wymagają aktów legislacyjnych. To oznacza, iż strony szukające dostępu tworzą własne kodeksy, bez obowiązku ich uzgadniania z KE. Komisja ze swej strony emituje tzw. miękkie prawo, tj. komunikaty, wytyczne, interpretacje prawne, które nie mają mocy obowiązującej, choć mają znaczenie normujące. Inaczej mówiąc, nie ma „twardych” powodów, aby rozliczać chętnych do kontaktu bądź ograniczać im dostęp. Samoregulacja i miękkie prawo tworzą w sumie mało przejrzyste środowisko, w którym spotykają się szerokie kompetencje ponadnarodowej instytucji odnośnie do regulacji konkurencji z interesami potężnych uczestników rynku. Rodzą się obawy, że takie środowisko tworzy dodatkowe zachęty do poszukiwania dochodów rentowych (*rent seeking*), czyli korzyści osiągniętych dzięki decyzjom instytucji regulującej lub władczej, których źródłem nie jest bynajmniej „konkurencja osiągnięć”.

Reprezentacje biznesu – najbardziej liczne w Unii Europejskiej – ocenia się powszechnie jako najbardziej wpływowe (*Unia Europejska...* 2007, s. 286). Różnorodne wskaźniki potwierdzają nadreprezentację biznesu w strukturach Unii, zwłaszcza w otoczeniu Komisji Europejskiej, w porównaniu w innymi grupami interesu. Zdolność ekonomicznych interesów do mobilizacji wydaje się znacząco wyższa. Przyczyn szczególnie widocznej aktywności właśnie interesów ekonomicznych upatruje się w wyjątkowych możliwościach wielopodmiotowych transnarodowych korporacji, które – oprócz dobrych kontaktów politycznych – mają środki wywierania nacisku oraz zdolność operowania na wielu szczeblach. To one zdają się najsprawniej poruszać w środowisku miękkich reguł

i wielopoziomowego procesu decyzyjnego. Asymetria w rozkładzie siły ekonomicznej przyczynia się do pogłębienia nierówności dostępu do instytucji UE. W nietransparentnym środowisku przewaga dysponujących różnymi zasobami może okazać się tym większa. Przy miękkim prawie dostępu łatwiej może dochodzić do arbitralnej selekcji reprezentacji interesów, które zostaną wysłuchane (Chabanet 2011, s. 7–8). W dostępie uprzywilejowane okazują się zwłaszcza wielkie transnarodowe firmy (Coen 2007).

3.4. Podsumowanie

Dokonanie selektywnego przeglądu literatury, jak wyżej, wydaje się przynosić dwa pożytki. Po pierwsze, uzmysławia, że choć większość ekonomistów przypisuje państwu znaczącą rolę w gospodarce, nie odpowiada jej rozległość analiz odnoszących się do tej potężnej instytucji. Instytucjonalna ekonomia polityczna, czyli wiedza rozpatrująca rolę państwa z punktu widzenia wyników gospodarczych, korzysta w dużej mierze z dorobku myśli sięgającego daleko poza standardowe granice ekonomii – do rozważań filozoficznych i ustaleń politologów. Po drugie, przy okazji przeglądu literatury ujawniły się dychotomiczne podziały, które przekonują o kontrowersyjności tego przedmiotu. Należy mieć przy tym nadzieję, że praca ta była niezbędna, aby wyostrzyć w oczach Czytelnika obraz tematycznego rdzenia tej książki.

Tematem niniejszego rozdziału była racja istnienia państwa i to, w jaki sposób misja państwa jest realizowana w strukturach państwa demokratycznego w uszczegółowionej postaci polityki publicznej. W tej pierwszej, zasadniczej kwestii trwa nieustający spór o podstawowe wartości. Czy państwo jest w stanie przyczynić się do ogólnego dobra, czy też może stanowić dla niego zagrożenie? Nie ma jedynej ani jednoznacznej odpowiedzi rozstrzygającej ten dylemat. Dorobek myśli konserwatywno-liberalnej pozwala sądzić, że fundamentalną misją państwa jest ochrona swobodnej konkurencji w gospodarowaniu, co warunkuje zachowanie innych społecznych wartości. Państwo jednak notorycznie przekracza dozwolone granice i przez to tworzy zagrożenie aksjologicznych podstaw kapitalizmu. Nie trzeba nawet wychodzić poza zakres myśli liberalnej, aby spotkać się ze zgoła innym stanowiskiem. Mianowicie, socjali liberalowie argumentują, że podstawowym zadaniem państwa jest ochrona

spójności społecznej i niekomercyjnych stosunków koniecznych do jej zachowania, która bynajmniej nie wyklucza stosunków rynkowych, ale podporządkowuje je owej misji³⁸. Państwo, postępując w ten sposób, chroni społeczeństwo przez wyobcowaniem. To pierwszy z głębokich podziałów ujawnionych dzięki studiom literaturowym, który zmusza, aby kwestię, jakie państwo jest dobre, pozostawić w książce nierozstrzygniętą. O wyborze jednej z dwóch opcji decyduje, jak zawsze w sprawach światopoglądowych, indywidualna hierarchia wartości i osobnicze doświadczenie. Każdego z nas jednak znajomość opcji konkurencyjnej powinna chronić przed fundamentalizmem i ferowaniem nadmiernie radykalnych poglądów na zadania państwa.

Drugi podział, który został wyraźnie zarysowany w podrozdziale 3.3, odnosi się do procesu polityki publicznej. Chociaż państwa i rządy bez względu na orientację ideologiczną prezentują same siebie w roli autora programów społeczno-gospodarczych, to polityka publiczna – zgodnie z ujęciem ekonomii politycznej – jest wynikiem procesu, w którym biorą udział zorganizowane interesy, grupy interesów i lobbysci. Z perspektywy XXI wieku widać, że to, co w ocenie konserwatywnych liberałów stanowiło wynaturzenie wolności gospodarczej, zostało z czasem zalegalizowane w korporatystycznych formach przez szereg państw w Europie, a potem zinternacjonalizowane w ramach integracji europejskiej. W pośredniej strefie między rynkiem a państwem, w domenie polityki publicznej toczy się gra o wpływy między władzą tradycyjnie sprawowaną przez organy państwa oraz nie legitymizowaną politycznie, realną władzą ekonomiczną. Przeprowadzenie każdego programu ekonomicznego wymaga koalicji pomiędzy państwem i niektórymi grupami społecznymi. W rezultacie przedmiotem teoretycznych rozważań ekonomistów nie okazuje się wyłącznie konkurencja przedsiębiorstw czy interwencjonizm państwa. W świetle teoretycznych koncepcji przywołanych w tym rozdziale funkcjonowanie i efekty gospodarki zależą nie tylko od wysiłku i zdolności konkurujących jednostek, ale w znacznej mierze – od działań zbiorowych i skłonności do stowarzyszania się wokół wspólnych interesów.

Przegląd wybranych teorii potwierdza trwałą rozbieżność podejść do kwestii rzecznictwa interesów. Wyłaniają się dwie rekomendacje dotyczące tego, jaką postawę powinno przyjmować państwo wobec prób wpływu na wybory w strefie polityki publicznej – i są one wobec siebie przeciwstawne. Mianowicie, odnośnie do instytucji w strefie publicznego

38 Idea ta znajduje praktyczne odbicie w funkcjonowaniu Unii Europejskiej, co znakomicie pokazują analizy konkretnych przypadków w książce Jerzego Ząbkowicza (2017).

wyboru literatura dostarcza argumentów zarówno na rzecz reguł i organizacji służących mediacji z grupami nacisku, jak i na rzecz instytucjonalnych barier, które ograniczyłyby penetrację struktur państwa przez wąsko pojęte interesy.

Rekomendacja konserwatywno-liberalna wypływa z poglądów na państwo zreferowanych w związku z pierwszą kwestią i utrzymuje, że z uwagi na efektywność polityki gospodarczej należy ograniczyć zakres i rozmiary państwa, a ponadto ustanowić instytucjonalne bariery penetracji organów państwa przez grupy interesów. Zgodnie z tym podejściem państwo to ułomni ludzie poszukujący zarobku, podobnie jak przedstawiciele biznesu, dlatego jego struktury są łatwo penetrowane przez grupy interesu; poszukiwanie renty zaś i obrona zasiedziały interesów (*vested interests*) znacznie ogranicza racjonalność wyboru polityki gospodarczej czy społecznej i powoduje straty dobrobytu. Wobec tego rekomendacje polegają na prawnych ograniczeniach „wiążących ręce” rządowi. Dzięki deregulacji, liberalizacji, prywatyzacji dochodzi do ograniczenia domeny polityków i przypisywanej im uznaniowości. To implikuje przesunięcie kompetencji do profesjonalnych biurokratów w urzędach regulacyjnych i celowych funduszach publicznych, a zatem – technokratyzację władzy. Zalecenia mają zatem charakter prohibicyjny względem państwa i zniechęcający względem grup interesu poszukujących renty politycznej.

Szereg teorii innych niż te czerpiące z anglosaskiej tradycji konserwatywno-liberalnej przeciwnie – rekomenduje państwu otwartość na pewnych warunkach. Motywy wyborów, a w konsekwencji – zachowania polityków gospodarczych, są nie tylko materialistyczne, ale także altruistyczne. W znanej książce Maxa Webera *Etyka protestancka a duch kapitalizmu* biurokracja państwowa jest postrzegana jako służba publiczna. Rekomendacja, inspirowana m.in. przez socjalny liberalizm i chrześcijański solidaryzm, który w znaczącym stopniu zainspirował europejski projekt integracji, stawia na poszukiwanie sojuszy i tworzenie kanałów dostępu przez władze publiczne. Dialog legitymizuje władzę. Fora, na których prowadzi się konsultacje i negocjacje między rządem i zorganizowanymi interesami, w zasadzie służą wiarygodności władzy publicznej. Określone instytucje powinny sprzyjać inkluzji i mediacjom z udziałem grup nacisku. Stwarzając okazje do powtarzalnych kontaktów i oddziaływań, instytucje takie wydłużają horyzonty i sprzyjają zaufaniu, w efekcie przyczyniając się do większej skuteczności polityki gospodarczej. Wybory dokonywane są na podstawie społecznie akceptowanych norm i zasad, a indywidualna użyteczność bądź korzyść nie jest jedyną pożądaną konsekwencją uczestniczenia w procesie.

Kwestia oceny aktywności reprezentacji interesów z uwagi na dobrobyt społeczny pozostaje otwarta³⁹. Działalność grup nacisku można traktować jako dowód na niesprawność i słabość państwa, ale w innych warunkach może ona oznaczać szansę na „oddolny” sposób dochodzenia do reguł oraz form organizacyjnych, które pozwalają przezwyciężyć bariery informacji i często przeciwstawne interesy uczestników procesu polityki gospodarczej (North 1990). Konserwatywno-liberalne podejście, uznając nierozzerwalność sfery polityki i gospodarki, wskazuje zarazem, że natura „rynku politycznego” powoduje, iż rynki ekonomiczne często zawodzą (North 1993). W rezultacie, kierując się racjonalnością ekonomiczną, rozumni ludzie mogą prowadzić politykę, która w efekcie szkodzi społeczeństwom, którymi rządzą. Przez socjalliberalnych teoretyków udział obywateli i koalicji społecznych bywa postrzegany jako warunek efektywności polityki publicznej, również w sensie jej wyników ekonomicznych. Zgodnie z tą linią argumentacji formalnymi regułami trudno jest zastąpić kooperację i kontrolę obywatelską, ożywianą przez nieformalne instytucje (Acocella 1998, s. 217). Oceny skutków aktywności wspomnianych grup z punktu widzenia ekonomiczno-politycznych teorii nie wypadają zatem jednoznacznie.

Aktywność grup interesu sprawia, że polityka publiczna nie kształtuje się tylko w rezultacie merytorycznych sporów ekonomistów, ale przede wszystkim jest procesem politycznym. Problemem staje się asymetria siły na korzyść tych uczestników procesu, którzy dysponują przewagą w sensie zasobów. Szczególną pozycję zajmują interesy określone wcześniej jako „corporate interests”, gdyż dysponują one tym, co na rynku politycznym oznacza siłę (Alt, Chrystal 1983, s. 44). Siła wielopodmiotowych organizacji gospodarujących jest większa niż jakiegokolwiek innej grupy interesów ze względu na uprzywilejowaną pozycję w dostępie do kapitału, informacji i z uwagi na zdolności organizacyjne. Zgrupowania firm oraz ich reprezentacje dominują nad innymi uczestnikami procesu ze względu na posiadane zasoby finansowe, możliwości kupowania cudzego czasu oraz zaplecze organizacyjne. Mają one przy tym przewagę informacyjną; dysponują wiedzą o wartościach pewnych zmiennych ekonomicznych, mechanizmach funkcjonowania gospodarki i dostępie do pozycji innych podmiotów.

39 Brak teoretycznej jednoznaczności na rzecz pozytywnej albo negatywnej oceny aktywności grup interesu potwierdza m.in. interesujące studium Bożeny Klimczak (2006, s. 78–92). Podobnie, do braku konkluzji prowadzą studia empiryczne podporządkowane pytaniu o znaczenie pomocniczości grup interesu w powstawaniu ładu rynkowego w Polsce. Koordynatorka tych badań poprzestaje na stwierdzeniu, że „istniejąca obecnie instytucjonalizacja tych działań jest nie-spójna, niekompletna i niekonsekwentna” (Klimczak 2001, s. 328).

Instytucje mediacji ułatwiające wzajemne oddziaływania powinny być rozważnie oceniane ze względu na uzyskiwane efekty dla dobrobytu. Skłonność stron do współpracy i kompromisu jest związana z panującymi instytucjami społecznymi, unikalną tradycją i historycznym doświadczeniem. Zależy także od cech charakteryzujących uczestników procesu porozumienia w danym czasie i danym kraju, jak również od stosunku sił między nimi. Na przykład ekonomiczna władza strukturalna zależy od struktury biznesu w danej gospodarce, czyli od tego, jaki jest udział w łącznej podaży prywatnego sektora i kapitału zagranicznego; od właściwości gałęzi produkcji, szczególnie tych reprezentujących przewagi komparatywne kraju; od stopnia koncentracji kapitału i rozproszenia działalności zarobkowej między różne gałęzie itp. Można przytoczyć przykłady, kiedy współpraca między państwem i biznesem służy awansowi gospodarczemu społeczeństw bardziej niż budowanie barier i zapór między nimi. Wystarczy wskazać na sukces późnego uprzemysłowienia krajów, które szybko zwiększyły udział przemysłu w dochodzie narodowym, zmniejszając jednocześnie lukę dochodową, jaka dzieliła je od najbardziej rozwiniętych krajów świata, a nawet stały się wyzwaniem dla Stanów Zjednoczonych w drugiej połowie XX wieku⁴⁰. Może on świadczyć o tym, że współpraca między państwem i reprezentacjami partykularnych interesów nie zawsze ulega degeneracji i nie zawsze przekształca się w poszukiwanie dochodów rentowych.

40 Chodzi o niespełna dziesięć krajów azjatyckich z Japonią na czele, która jako pierwsza dołączyła do państw wiodących w gospodarce światowej. Spektakularny sukces osiągnęły w tej grupie Korea Południowa i Tajwan. W Europie podobne zasady koordynacji decyzji i działań między administracją rządową a bankami przemysłowymi czy zrzeszeniami przemysłu rozwinęły się w Niemczech i we Włoszech.

Rozdział 4

Transformacja państwa i jego pozycji

W przeciwieństwie do wiary, do której namawia nas
teoria ekonomii i ideologia ekonomiczna,
kapitalizm nie jest stanem natury,
lecz uwarunkowanym historycznie porządkiem
społecznym, potrzebującym instytucjonalizacji
i legitymizacji: jego konkretne formy zmieniają się
zależnie od czasu i miejsca, i w zasadzie są zarówno
podatne na renegocjowanie, jak narażone na załamanie.

(Wolfgang Streeck, *Buying Time. The Delayed Crisis
of Democratic Capitalism*, 2014)

4.1. Wprowadzenie

W tym rozdziale podjęte zostaną próby uchwycenia współczesnych konfiguracji kapitalizmu, których demokratyczne państwo jest integralnym elementem. Zacytowana wyżej przestroga Wolfganga Streecka wydaje się ważna, gdyż podkreśla kruchość porządku społecznego, który ani nie jest statyczny, ani nie jest prawem natury¹. Przyjmuję zatem

¹ Natomiast odwołanie się przez Streecka do teorii ekonomii w tym kontekście zdecydowanie nie jest ścisłe. Nawet jeżeli przyjąć, że określenia „teoria ekonomiczna” i „ideologia ekonomiczna” odnoszą się do dominującego w tej dyscyplinie nauki liberalizmu ekonomicznego, to atrybutu statyczności nie można przypisać

przesłankę, iż kapitalizm jest „podatny na renegocjowanie”. W instytucjonalistycznej perspektywie ten ustrój to nie tylko akumulacja nadwyżek, rentowne inwestycje i pomnażanie zysków, lecz również stosowne reguły gry. Zajęcie pozycji poznawczej, którą sam Streeck (a także autorka tej książki) określa jako instytucjonalną ekonomię polityczną, skłania do kolejnych stwierdzeń. Spotyka się pogląd, że obecnie legitymizuje kapitalizm demokracja. Jest to demokracja przedstawicielska, czyli ustrój zapewniający powszechne prawa polityczne. To system rządów, który przez głosowanie daje obywatelom możliwość kształtowania polityki rządowej i zmieniania istniejących praw własności, rządzącym zaś umożliwia utrzymywanie układu praw własności sprawiedliwego na tyle, aby ludzie byli skłonni go akceptować. Przy tym podstawowa struktura rynkowa pozostaje zachowana (Landreth, Colander 1998). Rola wyborcy sprawia, że instytucje podlegają renegocjacji. Tak przynajmniej sugeruje model².

Kapitalistyczny porządek nie jest niezmienny (Braudel 2019, North 1990, Streeck 2014a). Kapitalizm występuje w różnych konfiguracjach nie tylko wskutek postępu technicznego i rozwoju nauki, lecz także w efekcie dynamicznego sprzężenia z państwem i jego interesariuszami. W procesie renegocjacji kapitalizmu państwo zajmuje unikalną pozycję ze stosunkowo scentralizowaną władzą i jasną hierarchią oraz biurokratyczną zasadą „zlecaj i kontroluj”. Jego znaczenie polega m.in. na koordynacji transakcji w sferze wyboru publicznego, gdzie powstają instytucje formalne.

Zgodnie z myśleniem w kategoriach publicznego wyboru państwo nie jest ani monolityczną „czarną skrzynką”, jak chce makroekonomia, ani wszytkowiedzącym i możliwym demiurgiem, co wydaje się przesłanką niektórych innych teorii ekonomicznych. Państwo, podobnie jak firmy, stanowią ludzie kierujący się różnymi względami i podatni na wpływy. Zarówno w strukturach państwa, jak i w sektorze finansów publicznych ujawniają się w związku z tym partykularne interesy.

Proces renegocjacji reguł gry obejmuje wielu interesariuszy w sektorze prywatnym, niemniej pozycja władz publicznych w tym procesie jest

na przykład myśli Hayeka. Z pewnością zarzut statyczności i przywiązania do praw natury jest chybiony w odniesieniu do teorii ekonomii jako zbioru myśli niekoniecznie ortodoksyjnej; nie dotyczy – biorąc przykład pierwszy z brzegu – liberalizmu społecznego, któremu w gruncie rzeczy chodziło o przebudowę społeczną.

2 Wart przytoczenia i uwagi wydaje się pogląd marksistowski, ciągle żywy na Zachodzie, że demokracja przedstawicielska, oparta na wspomnianych prawach i wolności osobistej, jest najlepszą ochroną polityczną kapitalizmu, bowiem „istnieje w niej złudna równość obywateli, która funkcjonuje jako przykrywką dla stanowiących jej bazę zasadniczych nierówności między klasami i nierówności dotyczących udziału we władzy ekonomicznej” (Ingham 2011, s. 236).

wyjątkowa. Zorganizowane reprezentacje interesów bądź firmy i osoby lobbujące na ich rzecz zawsze zwracają się do organów publicznych, to jest do organów prawodawczych lub wykonawczych państwa, albo do ponadnarodowej instytucji, artykułując postulaty i argumenty mające na celu zmianę lub zachowanie reguł gry. Grupy nacisku kierują się do publicznych instytucji, te mają bowiem w dyspozycji sankcje, w tym uprawnienie do użycia siły, aby wdrażać albo chronić reguły, które mogą przynieść korzyści niepublicznym uczestnikom procesu.

Przy tym dostępność polityczno-biurokratycznego centrum dla zorganizowanych interesów nie jest równa, dlatego instytucje w procesie publicznego wyboru są zawsze kwestionowane i zmieniają się w rezultacie gry politycznej i przetargów. Ich zmiana oznacza *de facto* transformację instrumentów wykonywania władzy, przetasowanie pozycji podmiotów egzekwujących władzę oraz odmienny sposób racjonalizowania władzy, przy czym przekształcony aparat państwowy także będzie służył pewnym interesom i programom lepiej niż innym (Hameiri, Jones 2015, s. 15).

Przyjęcie, że kapitalizm bynajmniej nie jest stanem natury, wiąże się jak widać z przesłanką, że nie ma również nic naturalnego czy neutralnego, gdy chodzi o transformację państwa rozumianego jako zbiór instytucji i grup ludzkich.

Badania nad kapitalizmem, państwem i demokracją obejmują ogromną literaturę. Wobec tej obfitości oraz interdyscyplinarnego charakteru przedmiotu badań konieczne jest – odpowiednie do podjętego zadania – zawężenie obszaru analizy i wybór ujęcia. Państwo doczekało się różnych kategoryzacji i wielu teorii. Podobnie dorobek myśli społecznej odnoszący się do grup interesów tworzy więcej niż jedną teorię. W rezultacie przegląd teoretyczny mógłby wypełnić całą monografię, co nie jest moją ambicją. Inaczej niż w poprzednich rozdziałach, gdzie studia obejmowały dość rozległe obszary myśli ekonomicznej i myśli o społeczeństwie, tutaj podejmuję skromne próby diagnozowania nie tyle za pomocą teorii, ile porządkujących konstruktów i konceptów.

Klasyfikujące terminy, podobnie jak definicje, mają znaczenie względne. Jak to ujął wybitny naukowiec, Karol Modzelewski, „[d]efinicja jest wyborem konwencji pojęciowej, a nie tezą o rzeczywistości, nie może więc być fałszywa ani prawdziwa, co najwyżej poręczna lub nieporęczna z punktu widzenia jakichś zamierzeń badawczych” (Modzelewski 2013, s. 91). Oznacza to, że współczesną transformację demokratycznego państwa kapitalistycznego można opisać za pomocą wielu innych pojęć niż użyte tutaj, a mimo to dokonany wybór nie powinien być przedmiotem sporu, jeżeli tylko konsekwentnie służy zarysowaniu określonego kierunku zmian.

Nazewnictwo, podobnie jak definicje, pozwala uchwycić rys ważny dla danego ujęcia. Podejmując próbę uchwycenia współczesnych przejawów transformacji państwa w asocjacji z kapitalizmem, z rozmysłem używam słowa „konfiguracje”, z premedytacją zaś unikam słowa „etapy”. Kapitalizm, jak uważa na przykład Tadeusz Klementewicz, nie ewoluuje, lecz w wyniku strukturalnych kryzysów się przepoczwarza, konfiguruje (*Świat urządzony...* 2016). Kapitalizm nakłada się na inne sposoby integracji społecznej, występuje w różnych formach w różnych miejscach świata. Przy takim podejściu odmierzenie etapów nie wydaje się wykonalne.

Zadaniem tego rozdziału jest próba ujęcia konfiguracji kapitalizmu dostępnych doświadczeniu w wielu zachodnioeuropejskich krajach po drugiej wojnie światowej. Są one związane z demokratycznym państwem socjalnym. Zamierzam zatem punktować zmiany, posługując się terminami dobranymi ze studiów nad tym typem państwa, prowadzonych z pozycji instytucjonalnej ekonomii politycznej. Jest to stosunkowo mało znany w Polsce nurt badań, który dostarczał legitymizacji i racjonalizował państwo socjalne oraz był opatrywany nazwami wskazującymi na różne aspekty zainteresowań badaczy, np. był identyfikowany jako polityczna ekonomia finansów publicznych (*political economy of public finance*; Streeck 2014a) czy ujęcie od strony zabezpieczeń społecznych (*welfare regime approach*; Bayliss i in. 2015). Generalnie przedmiot zainteresowań stanowi tu spleciona z gospodarką i działalnością zarobkową struktura społeczno-polityczna, która w jakimś stopniu odzwierciedla uznanie przez elity polityczne i wielki kapitał potrzeby nieuprzywilejowanej części społeczeństwa i której funkcjonowanie ściśle wiąże się z systemem finansów publicznych. Spektakularną formą instytucjonalną tego ustroju są publiczne systemy zabezpieczeń społecznych. Charakterystyczna dla stosunków społecznych jest stosunkowo mocna pozycja tej podstawowej masy podatników, jaką stanowią pracownicy najemni, a więc – część społeczeństwa nieuprzywilejowana własnością kapitału.

Stosownie do uczynionych wyżej zastrzeżeń opis transformacji państwa będzie ukierunkowany przez wzgląd na sferę bezpieczeństwa socjalnego (*welfare*), z pominięciem całych połaci wiedzy o ewolucji państwa. Opieram się bowiem na przesłance, że na tym wycinku organizacji społeczeństwa, jakim są systemy zabezpieczeń społecznych, widać stosunkowo wyraźnie przemiany w stosunkach między państwem a jego wielkimi interesariuszami, mianowicie pracą i kapitałem. Takie zdeklarowanie się oznacza, że mało będzie mnie zajmować na przykład zagadnienie zasięgu interwencji państwa w gospodarce – przedmiot sporów w głównym nurcie ekonomii. Sfera bezpieczeństwa socjalnego stanowi w tym przypadku

podstawowy obszar badań, bowiem w niej spotykają się fundamentalne interesy (Manow 2001, Paster 2015). Przy tym preferencje interesariuszy państwa demokratycznego oraz władz publicznych mogą być zbieżne. Na tych przesłankach wspiera się „mit założycielski” państwa zrosniętego z konfiguracją kapitalizmu, jaka nastąpiła w Europie Zachodniej po zakończeniu drugiej wojny światowej. Za podstawowy interes należy uznać potrzebę pokoju społecznego i bezpieczeństwa, które są udziałem nie tylko tzw. szarego obywatela. Jest to również polityczny imperatyw sprawujących władzę. Pokój społeczny to także warunek prowadzenia biznesu – w tym sensie bezpieczeństwo socjalne idzie w parze z zainteresowaniem zarabianiem i troską o efektywność działalności gospodarczej (Ebbinghaus 2001, Swenson 2002).

4.2. Przemiany współczesnego państwa – okoliczności i charakter zmian w zarysie

Próba historycznego zarysu podjęta poniżej ma na celu pokazanie spłotu okoliczności o charakterze gospodarczym, społecznym i politycznym zgodnie z podzielanym przeze mnie stanowiskiem, że gospodarki i kapitalizmu ani żadnego zjawiska nie można pojmować w oderwaniu od rzeczywistości społecznej (Braudel 2019, s. 15).

4.2.1. Demokracja, publiczne systemy zabezpieczeń społecznych oraz instytucjonalizacja zbiorowych negocjacji (demokratyczne państwo socjalne)

Śledząc historię kapitalizmu, można m.in. zauważyć, że funkcje państwa poszerzały się w związku z rozwiązywaniem problemów bezpośrednio dotyczących nieuprzywilejowanych grup ludności. Nowożytnie państwo, oprócz klasycznych zadań (obrona terytorium, system instytucjonalno-prawny, bezpieczeństwo publiczne), stopniowo brało na siebie odpowiedzialność za podstawową edukację mas, rozszerzenie ochrony zdrowia i zapewnienie bezpieczeństwa socjalnego (Kleer 2005). To powiększanie zakresu państwa kapitalistycznego można racjonalnie wytłumaczyć. Kapitalizm rozbijał tradycyjne więzi (np. wielką rodzinę), tworzył nowe społeczne problemy w następstwie industrializacji i urbanizacji,

co groziło destabilizacją systemu społecznego. Bez uwzględnienia problemów robotników czy szerzej – pracowników najemnych i bez zapewnienia obywatelom podstawowego wykształcenia ani kapitał, ani państwo kapitalistyczne nie mogłyby się rozwijać.

Często dramatyczna sytuacja gospodarcza wymuszała innowacyjne rozwiązania problemów społecznych. To pod wpływem największego kryzysu społeczno-gospodarczego kapitalizmu w latach 30. XX wieku do misji wzrostu gospodarki państwo dołączyło troskę o pokój społeczny, tworząc gwarancje praw socjalnych. Przed pierwszą wojną światową, o czym można się dowiedzieć m.in. z analiz Karla Polanyiego i Waltera Euckena, panowała „niebezpieczna utopia”, zgodnie z którą społeczeństwa dały się kształtować za pomocą samoregulującego się międzynarodowego systemu rynkowego, a swoboda gospodarowania, obejmująca np. wolność zrzeszania się w wielkich grupach przemysłowo-finansowych, osiągnęła bezprecedensowy zakres. W następstwie zniszczeń wojennych i powojennej hiperinflacji inicjatywę przejęło państwo. Od lat 20. XX wieku powszechne stały się starania rządów, aby chronić krajowe gospodarki przed zagraniczną produkcją. Protekcjonizm doprowadził do traumatycznego doświadczenia wojen handlowych i walutowych. Pogorszenie warunków życia zwykłych „zjadaczy chleba” w obliczu potęgi oligarchicznego kapitału, a także w następstwie wyniszczającej polityki handlowej rządów stworzyło grunt podatny dla rozwoju idei totalitarnych. Wielki Kryzys z początku lat 30. dopełnił miary. Faszyzm żywił się bezrobociem i beznadziejnością. Doprowadził do upadku demokracji w kilku krajach europejskich i śmiertelnie zagroził demokracji w pozostałych. Z potrzeby ochrony demokracji i przez wzgląd na gospodarkę przywódcy polityczni w wiodących krajach kapitalistycznych wprowadzili instytucjonalne formy sprawowania kontroli nad rynkami oraz sięgnęli po wzory zabezpieczeń społecznych, jakich dostarczyły na przełomie XIX i XX stulecia reformy kanclerza Bismarcka.

Czas drugiej wojny światowej umacniał rolę państwa i znaczenie czynnika społecznego. W następstwie Wielkiego Kryzysu i wskutek strat poniesionych w wojnie osłabła siła oligarchicznego kapitału, co sprzyjało utrwaleniu nowych instytucji. Państwo, które mobilizowało do wojny po obu stronach, w czasach gospodarki wojennej wypracowało metody i instytucje centralistycznego zarządzania. Niektóre z nich wojnę przetrwały i służyły interwencjonizmowi po niej. Zarazem w klasie politycznej ugruntowała się świadomość, że społeczeństwom, które ucierpiały w wojnie totalnej jak nigdy przedtem, trzeba stworzyć perspektywy lepiej urządzonego życia. Między innymi w związku z tym nastąpiło ożywienie systemów idei, takich jak ordoliberalizm, keynesizm, społeczny

liberalizm, socjalizm (np. wkład Michała Kaleckiego). Wiązała się z nimi obietnica stabilizacji makroekonomicznej i socjalnej, która nabrała szczególnego znaczenia politycznego po wojennej traumie. Prawa wyborcze w większości krajów Zachodu obejmowały już wówczas wszystkich dorosłych obywateli, spośród których co najmniej połowa utrzymywała się z pracy. Skanalizowanie sprzeczności interesów wynikających z podziałów społecznych w instytucjonalne ramy wyboru publicznego cywilizowało walkę i redukowało ryzyko otwartych konfliktów, użycia przemocy i powtórnego doświadczenia totalitaryzmu w Europie Zachodniej. Rację trzeba przyznać tym, którzy uważają, że tego rodzaju ucywilizowanie kapitalizmu „nie było łaskawym dobrodziejstwem, z którego można zrezygnować, kiedy nadejdą chudsze czasy. Było ono raczej odpowiedzią na ciężkie społeczne konflikty i klęskę demokracji w Europie lat dwudziestych” (Martin, Schumann 2000, s. 274). Dość powszechnie panuje opinia, że demokratyczne państwo socjalne było reakcją Zachodu zarówno na totalitaryzm faszystowski, jak i na „sowietyzm” oraz wyzwanie ekonomiczne realnego socjalizmu.

Oprócz wspomnianych politycznych racji w budowaniu zrębów ustrojowych znaczenie miały gospodarcze okoliczności i kalkulacje. W celu powojennej odbudowy gospodarki i ponownej akumulacji kapitału po stratach spowodowanych wojną konieczna była mobilizacja pracowników. W wyczerpanej wojną Europie Zachodniej nastąpiła faza ponownej industrializacji. Ponieważ kapitału produkcyjnego w stosunku do planów i potrzeb było za mało, wzrost wymagał pełnego zatrudnienia siły roboczej. To wzmacniało pozycję przetargową reprezentacji pracowników najemnych (i płacobiorców zarazem). Związki zawodowe były gotowe do walki o warunki pracy i płacy tym bardziej, że miały zaplecze w silnych konserwatywnych i socjalistycznych partiach politycznych oraz głoszonych przez nie ideologiach. Okoliczności te sprzyjały strukturalnej presji na wzrost kosztów płacowych, która obniża konkurencyjność cenową produktów i międzynarodową konkurencyjność gospodarek. Z pozycji pracodawców w przemyśle oraz z punktu widzenia państwa kapitalistycznego było to potencjalne zagrożenie, które wymagało negocjacji z pracownikami w celu ich „zdyscyplinowania”. Negocjacje między pracodawcami i pracownikami dotyczące stosunków pracy w kilku krajach europejskich (Niemcy, Austria, Holandia i inne) okazały się trwałą praktyką, a konfrontacyjne postawy, typowe w okresach poprzednich, zastąpił udział w sporach zbiorowych i współdecydowanie. Stosunki pracy zostały zinstytucjonalizowane na poziomie firmowym, branżowym i makroekonomicznym. Odnośne instytucje w niektórych krajach europejskich służyły prowadzeniu mediacji w relatywnie stabilnych i przewidywalnych

ramach oraz w sposób jawny zostały włączone w system sprawowania władzy (neokorporatyzm). Partie polityczne, ściśle związane ze związkami zawodowymi i identyfikujące się z interesami ludzi pracy, ugruntowały swoją pozycję w parlamentach.

W skrócie: dysponenci kapitału i pracy zbudowali scentralizowane organizacje interesów, a państwo wsparło ten proces za pomocą instytucji służących mediacji interesów oraz systemów zabezpieczeń społecznych. Rangę tych zmian niektórzy autorzy pragną podkreślić, sięgając do określenia Polanyiego „wielka transformacja”, wyrażając przy tym pogląd, że oznaczały one przejście do „zorganizowanej nowoczesności” (Magnusson, Strath 2016, s. 136). Dość dosadnie owo nowe *status quo* opisują słowa Wolfganga Streecka:

Faktycznie, zaraz po wojnie na Zachodzie zapanowało coś w rodzaju kompromisu. Takiego małżeństwa z rozsądku pomiędzy kapitalizmem i demokracją. Nie bez znaczenia było tragiczne doświadczenie wojny oraz realne zagrożenie radzieckie. W tym małżeństwie układ był jasny. Masy pracujące i reprezentujące je partie polityczne zgodziły się na kapitalizm. Praktycznym wyrazem tej zgody były na przykład gwarancje dla własności prywatnej, której nawet legalnie wybrany parlament bez odszkodowania zawiesić nie może. Lud oddał więc swoją „bombę atomową” i nie mógł jej już dłużej używać do straszenia kapitału. Był jednak pewien warunek: wolny rynek miał zostać poddany daleko idącej kontroli politycznej. Polegało to głównie na nacjonalizacji wielu gałęzi przemysłu i dopuszczeniu pracowników do wpływania na losy przedsiębiorstw. Ten kompromis działał – co dość rzadkie – w bardzo podobnej formie w tak różnych od siebie kulturowo krajach, jak USA, Niemcy, Skandynawia czy Włochy (Streeck 2014b).

Jednocześnie w wielu krajach Zachodu powstały systemy umożliwiające większy niż kiedykolwiek zakres polityki społecznej. Te nowatorskie rozwiązania instytucjonalne wzmacniały polityczny sojusz z udziałem pracobiorców. Od ich socjalnego charakteru demokratyczne państwo zyskało po drugiej wojnie światowej swój przydomek. Charakterystyczny dla państwa socjalnego (*welfare state*) jest system instytucji umożliwiających politykę socjalną, z której korzystają głównie średnie i niższe warstwy społeczeństwa. Państwo opiekuńcze pobiera podatki i składki, a następnie transferuje je w postaci pomocy socjalnej (tzw. państwo transferowe). Faktycznie tę funkcję spełniają publiczne systemy zabezpieczeń społecznych, których wypłacalność gwarantuje *implicite* państwo. Tym zasadniczo państwo socjalne różni się od państwa socjalistycznego, które bierze na siebie zadanie dostarczenia obywatelom

dóbr i usług, uprzednio przez siebie wyprodukowanych. Systemy zabezpieczeń społecznych mają różną wagę w poszczególnych państwach i przyjmują różną formę, na co wskazuje m.in. znany podział państw socjalnych autorstwa Gøsta Espinga-Andersena na socjaldemokratyczne, liberalne i konserwatywne. Niemniej ich rozwój sprawił, że atrybutem europejskich państw Zachodu stała się powszechność ochrony przed następstwami utraty zatrudnienia, zdrowia, zdolności do pracy itd. Nastąpiło „cudowne trzydziestolecie”, kiedy nowoczesne państwo na Zachodzie przybrało postać państwa opiekuńczego dzięki siatkom ochronnym. Wiele z nich było administrowane przez państwo (zabezpieczenia społeczne i służba zdrowia, szkolnictwo i budownictwo mieszkaniowe, kodeksy regulujące umowy o pracę). Niemniej część ochrony społecznej spontanicznie ukształtowała się w „fordowskiej fabryce” na bazie zakładowej, związkowej i zawodowej solidarności.

O „wynalazku *welfare state*” Jeremy Rifkin pisze: „Był to wielki kompromis, sposób usatysfakcjonowania z jednej strony klasy burżuazji [...], z drugiej zaś klasy robotniczej i warstw ubogich. [...] Państwo dobrobytu stało się sposobem zachowania równowagi społecznej, przeciwdziałając przelaniu się podziału klasowego na ulice w postaci otwartego konfliktu” (Rifkin 2005, s. 186). Prawo do oddawania głosu co kilka lat w wyborach powszechnych ani nie łagodzi dramatycznych sytuacji bytowych, w których mogą się znaleźć całe grupy społeczne (np. masowe bezrobocie), ani im nie zapobiega; nie chroni też przed niepokojami społecznymi, które te sytuacje mogą wzbudzić. W codziennym trybie właśnie dzięki zinstytucjonalizowanej pomocy pod nadzorem państwa w postaci zabezpieczeń emerytalnych i rentowych, opieki medycznej, zasiłków i szkoleń dla osób bezrobotnych itp. są zaspokajane potrzeby nieuprzywilejowanej części społeczeństwa. Zapewnienie bezpieczeństwa socjalnego pracownikom najemnym i ich rodzinom może rodzić lojalność wobec państwa demokratycznego, ograniczać grunt, na którym mogłyby się rozwinąć totalitarne ruchy społeczne oraz – co nie najmniej ważne – pozwala konkurować o głosy masowego wyborcy, które w systemie powszechnej demokracji dają władzę. Zabezpieczenie socjalne i powszechna oświata to przesłanki właściwego wykorzystania przez obywateli prawa wyboru. Natomiast ubóstwo i wykluczenie sprzyjają populizmowi, który stanowi zagrożenie dla demokracji. I w tym historycznym przypadku porządek społeczny i polityka publiczna zmieniły się nie dlatego, że państwo jest „dobre”. Ten okres w historii Europy dowodzi raczej, że znaczenie miał polityczny pragmatyzm, wsparty doświadczeniem w specyficznych powojennych okolicznościach.

Bezpieczeństwo socjalne, pokój społeczny i demokracja wydają się ze sobą sprzężone. Nie należy jednak zapominać, że oceny tego rodzaju mają znaczenie tylko w kontekście doświadczenia Zachodu, przede wszystkim Europy Zachodniej i, do pewnego stopnia, Ameryki Północnej. O tym ustrojowo-twórczym sprzężeniu trudno mówić natomiast na podstawie powojennego doświadczenia Europy Wschodniej, Ameryki Południowej czy Azji Południowo-Wschodniej. Dlatego konieczna wydaje się dygresja. Kraje z tych peryferyjnych regionów świata po wojnie podjęły ogromny wysiłek doganiania Zachodu, intensywnie się uprzemysławiając (Leszczyński 2013). Jednak tam industrializacja dokonała się w ramach odmiennych systemów politycznych. Na przykład w tych krajach Azji Południowo-Wschodniej, które dokonały wielkiego skoku w latach 50., 60. i 80. XX wieku, rządy w tym okresie starały się neutralizować niezadowolenie raczej poprzez jak najszerzy udział społeczeństwa w efektach wzrostu gospodarki. Jeżeli w pewnym stopniu były osadzone w społeczeństwie, to dzięki zinstytucjonalizowanej dwustronnej współpracy biurokracji państwowej i biznesu (Weiss, Hobson 1995)³.

Transformacja systemowa w krajach Europy Wschodniej w latach 90. sprawiła, że tamtejsze państwa naśladują zachodnie *welfare states* pod pewnymi względami, na przykład udział wydatków państwa na politykę społeczną w PKB jest zbliżony. Można też wskazywać, że obecne polskie państwo socjalne powstało z konstytucyjnego założenia społecznej gospodarki rynkowej i twierdzić, dodatkowo wzięwszy pod uwagę wpływ Kościoła katolickiego, że upodabnia to je do konserwatywnej odmiany państwa socjalnego, która rozwinęła się po drugiej wojnie światowej m.in. w Niemczech, Austrii i we Włoszech. Można też przypuszczać, iż system zabezpieczeń społecznych został rozwinięty w postsocjalistycznej Polsce, podobnie jak wcześniej na Zachodzie, jako narzędzie zapewnienia pokoju społecznego na podłożu obaw rządzących, że społeczny szok wywołany transformacją systemową obróci się przeciw prorynkowym reformom i przeciw demokracji. Mimo nasuwających się analogii, transformacja w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w latach 90. XX wieku przebiegała jednak inaczej niż w krajach Europy Zachodniej w okresie ich ponownej demokratyzacji. W licznych krajach postsocjalistycznej transformacji demokratyzacja dokonała się na mocy układu między elitami, a rządy miały raczej technokratyczny charakter⁴.

3 Temat ten rozwijam w książce *Instytucje i wzrost gospodarki Japonii* (Ząbkowicz 2006).

4 Według oceny Bogdana Góralczyka, wieloletniego przedstawiciela dyplomatycznego Polski w Budapeszcie, „[s]półeczna pasywność wywodzi się z przekonania,

Współczesne państwo na Zachodzie zachowuje natomiast podstawowe cechy demokratycznego państwa socjalnego. Zgodnie z zasygnalizowanym na wstępie punktem patrzenia na ten typ państwa znamienne wydają się dwie cechy, to jest publiczne systemy zabezpieczeń społecznych oraz instytucjonalizacja zbiorowych negocjacji odnośnie do stosunków pracy. Jakim zmianom podlega porządek instytucjonalny w tych aspektach?

4.2.2. Technokratyzacja, finansjeryzacja sfery socjalnej, schyłek dialogu społecznego (państwo długu)

Zacznę od zagadnienia, które ma znaczenie podstawowe, kiedy mowa o charakterze państwa kapitalistycznego. Jest nim wzorzec wzrostu gospodarczego lub (inaczej) podstawa akumulacji kapitału.

W ostatnich dekadach XX wieku i obecnie demokratyczne państwo socjalne podlega widocznej transformacji, która zdaje się iść w parze z nową konfiguracją kapitalizmu. Jak słusznie twierdzi Greta Krippner, sposoby na określenie najbardziej istotnych zjawisk, które wyznaczają kolejną erę, są niezliczone (Krippner 2005, s. 200). Jeżeli chodzi o gospodarkę kapitalistyczną, takie kryterium może stanowić wzorzec akumulacji, który wydaje się kształtować jej rozwój w długim okresie. To kryterium, zasadniczo stosowane do prywatnego kapitału, informuje o aktualnie przeważającej bazie wzrostu gospodarczego i kapitalistycznego zarobkowania. Z tego punktu widzenia można wyodrębnić w XX wieku okres, w którym podstawowym źródłem akumulacji zysków była masowa produkcja przemysłowa oraz nową erę, w której rośnie znaczenie operacji na szybko rozwijających się rynkach finansowych, a ostatnio oszałamiająco rozwija się sfera usług i rzeczy opartych na technologiach cyfrowych. Greta Krippner, która na dominującym wzorcu akumulacji opiera własne oryginalne badania, zwraca jednak uwagę, że równie uprawnione jest uznanie zatrudnienia za najbardziej znaczącą cechę gospodarki: „W końcu praca jest kluczowa w naszym przeżywaniu i doświadczaniu kapitalistycznych stosunków społecznych” (Krippner 2005, s. 200).

Usługi finansowe stały się najdynamiczniej rosnącą dziedziną aktywności zarobkowej, przynajmniej w USA i Wielkiej Brytanii (Krippner 2012). Można dowodzić, jak Robert Brenner (2002, 2005), że rozwój

że oni tam na górze robią, co chcą i zajmują się sobą, nas zostawiając na pastwę losu i twardą codzienną walkę z nietatwymi wyzwaniami okresu pokomunistycznego” (Góralczyk 2001).

aktywności gospodarczej poszedł w tym kierunku, ponieważ produkcja dóbr nie obiecywała już takiej rentowności, jak w okresie powojennej odbudowy przemysłu; przyczyną było nasycenie rynku, czyli słabnący popyt na towary w głównych gospodarkach świata. W rezultacie nadwyżki zarówno siły roboczej, jak i kapitału stały się chronicznym problemem. Stopy bezrobocia utrzymywały się na trwale wyższym poziomie i postępował odwrót od inwestycji w produkcję (*productive investment*). Wobec nasycenia rynków towarami, w krajach wysoko rozwiniętych strumienie inwestycji coraz bardziej kierowały się na wydatki na aktywa finansowe i obrót nimi (Stockhammer 2004). Po etapie industrializacji nastąpiły dekady powolnego wzrostu, kiedy coraz to większą rolę odgrywa aktywność (czasem hiperaktywność) na rynkach finansowych.

Międzynarodowe stosunki gospodarcze, których motorem była przede wszystkim ekspansja handlu i produkcji, w coraz większym stopniu i zakresie napędza ekspansja aktywności w sferze finansów. Opierając się na tej obserwacji, niektórzy autorzy twierdzą nawet, że w latach 70. XX wieku została zapoczątkowana kolejna wielka transformacja dojrzałych gospodarek kapitalistycznych (Gao 2001, s. 5, 7–9). Podobnie jak wielu innych autorów uważam, że określenie kolejnych dekad w XX i XXI wieku jako czasów postindustrialnych lub okresu finansjeryzacji (*financialization*) w celny sposób uzmysławia charakter tamtego przełomu. Tu ponownie odwołam się do Greta Krippner:

Chodzi o to, że ujęcia zmiany ekonomicznej, takie jak postindustrializm czy finansjeryzacja (inne mogłyby zostać dodane do tej listy), są usprawiedliwione nie w kategoriach prawdy absolutnej, którą odkrywają o świecie, lecz w kategoriach ich przydatności w odniesieniu do konkretnych teoretycznych problemów (Krippner 2005, s. 200).

Finansjeryzacja oznacza szereg przewartościowań, o których teraz będzie mowa. Coraz bardziej mobilny kapitał poszukuje nowych możliwości inwestycyjnych, z tym że jego ukierunkowanie przyczynia się do deindustrializacji i spadku zapotrzebowania na siłę roboczą. Szansą na wzrost spółek i zgrupowań firm jak nigdy po wojnie stała się koncentracja aktywów, uprawnień (np. do prowadzenia komercyjnej i zarazem inwestycyjnej bankowości), praw majątkowych. Służą jej m.in. fuzje i przejęcia (*mergers & acquisitions*) odbywające się za pośrednictwem rynków kapitałowych. Na przełomie XX i XXI wieku bierze górę tendencja, aby raczej przejmować inne podmioty (np. innowacyjne spółki wraz z ich patentami) niż powolnie budować potencjał produkcyjny. Wykupywanie udziałów w innych podmiotach gospodarczych jest atrakcyjne również dlatego, że

ryzyko związane z zamrażaniem zasobów finansowych w czynnikach produkcji wydaje się wysokie w porównaniu z inwestycjami w papiery wartościowe, które można sprzedać na rynku wtórnym w dowolnie wybranym momencie. Tymczasem przejęta spółka lub inne przedsiębiorstwo na bieżąco generuje przepływy pieniężne. Bezpośrednia korzyść wynika też z faktu, że przejęty podmiot posiada sprawdzony produkt i pozwala kontrolować nowe rynki zbytu. Wraz z produktem przejmuje się w ten sposób najczęściej zasoby (w tym umiejętności, patenty, tajemnice handlowe) i prawa majątkowe. Fuzje i przejęcia za pośrednictwem rynków kapitałowych ewidentnie zyskały popularność jako sposób zwiększenia udziału w rynku.

Wraz ze spółkami kapitałowymi rosły giełdy papierów wartościowych i firmy pośredniczące na rynkach kapitału. Dzięki innowacjom finansowym stopniowo rynki te stały się mniej zależne od wypełniania swojej pierwotnej funkcji, tj. transferu kapitału od gospodarstw domowych do firm, natomiast interesy rynków kapitałowych oraz interesy wielkich spółek giełdowych stały się zbieżne. Przykładem mogą być operacje *share buybacks* służące zwiększeniu wartości rynkowej akcji własnych firmy i zarazem – obrotów na giełdzie. Innym przejawem tej symbiozy może być korzystanie z tzw. dźwigni finansowej (*financial leverage*), czyli pozyskiwanie kapitału obcego na rynkach pieniądza po to, by zwielokrotnić wartość obrotu aktywami i jednocześnie – masę zysku z tych transakcji.

W efekcie finansjeryzacji aktywności zarobkowej obserwuje się w dwóch wymiarach. Na poziomie makroekonomicznym widać gwałtowny wzrost rozmiarów sektora finansów. Rosnący popyt inwestorów (nie tylko korporacji, do czego wrócę później) pociąga za sobą wzrost obrotów aktywami finansowymi, pobudza innowacje finansowe i przyczynia się do mnożenia oraz potęgi pośredników finansowych⁵. Druga charakterystyczna zmiana zachodzi na poziomie mikroekonomicznym – w korporacjach, których pierwotną domeną działalności nie były finanse. Niektóre badania wykazują, że w poszczególnych krajach rosnąca część zysków korporacji niefinansowych bądź dochodów w branżach przemysłowych pochodzi z operacji na rynkach kapitału, walut i pieniądza (Krippner 2005, Palpacuer 2008). Finansjeryzacja na poziomie korporacji niefinansowych oznacza zmianę udziału w rozdysponowaniu nadwyżki między inwestycje materialne (np. *środki produkcji*) oraz inwestycje finansowe

5 Termin „aktywa finansowe” używany jest dla oznaczenia składników majątku, które pochodzą z instytucji finansowej lub rynku kapitałowego, np. obligacje, akcje. Posiadają one wartość, gdyż właścicielowi zapewniają przyszłe korzyści ekonomiczne.

(tj. *prawa do korzyści ekonomicznych*) (Krippner 2005). Tendencja w alokowaniu nadwyżek finansowych, obserwowana na przykładzie amerykańskich spółek kapitałowych i europejskich zgrupowań firm w niektórych branżach produkcji pokazuje, że stosunkowo rzadziej zmieniają się one w inwestycje rzeczowe (realne). Z tym wiąże się wzrost udziału w obrotach przychodów i kosztów z tytułu inwestycji finansowych, których rentowność jest na ogół wyższa. Zmienia się przy tym styl zarządzania i interakcje wewnątrz korporacyjnych struktur oraz poza ich obrębem, co przypomina wniosek, jaki wyciągnął Braudel o nadzwyczajnej adaptacyjności kapitalizmu. Te ustalenia skłaniają, aby postrzegać korporacje jako organizacyjną formę realizacji pewnego, dominującego w danym czasie wzorca akumulacji kapitału.

Istotnie, finansjeryzacja w sensie ogólnym, to znaczy jako rosnące zainteresowanie korzyściami z aktywów finansowych, wydaje się zjawiskiem charakterystycznym dla współczesnej konfiguracji kapitalizmu. Veblenowski kapitał finansowy ma na celu zwiększanie dochodów pieniężnych niekoniecznie związanych z rzeczywistym procesem wytwórczym i ucieleśniony jest w wielkich korporacjach i nowoczesnej organizacji rynku kapitałowego. Coraz więcej badań pokazuje, że finansjeryzacja obejmuje nie tylko korporacje, lecz także gospodarstwa domowe, nie tylko segmenty sektora prywatnego, ale również niektóre segmenty sektora finansów publicznych i sfery socjalnej (*welfare*)⁶.

Finansowanie gospodarstw domowych o średnim poziomie dochodów w coraz większym stopniu zależy od wartości ich aktywów pochodzących z rynków finansowych. W ekonomicznym sensie są to uprawnienia do dochodu lub przychodu, jaki daje na przykład posiadanie nieruchomości mieszkalnej (czynsz, kredyt hipoteczny), „demokratyczny” dostęp do rynków akcji (dywidenda) czy opłacanie składek w ramach kapitałowych planów emerytalnych (pieniężne świadczenie) (Bayliss i in. 2015). W tych okolicznościach ich losy zależą bardziej niż dotąd od polityki banków i wyników firm zarządzających funduszami inwestycyjnymi, w tym emerytalnymi. Dlatego można mówić o finansjeryzacji życia codziennego.

Warto zwrócić uwagę na ideologię inwestora, która odegrała rolę we wspomnianych przemianach. Określenie „inwestorzy” zmieniło sens. Często odnosi się je bowiem do gospodarstw domowych, które są właścicielami akcji, jednostek uczestnictwa i innych instrumentów finansowych. Inaczej mówiąc, dostarczają oszczędności, które faktycznie inwestuje na rynkach finansowych ktoś inny, a mianowicie banki

6 Zainteresowanym analizą finansjeryzacji można polecić m.in. publikację Eckharda Heina i Niny Dodig (2015).

inwestycyjne i komercyjne, fundusze inwestycyjne, towarzystwa ubezpieczeniowe. Pieniądze oszczędzających z funduszami na różne cele (często drobnych ciułaczy) oraz innych „inwestorów” w coraz większym stopniu są lokowane przez firmy zarządzające w stosunkowo ryzykowne aktywa oraz instrumenty pochodzące z rynków finansowych. W związku z tym współczesną rekonfigurację obdarza się przydomkiem „casino capitalism”. Na użytek właścicieli oszczędności propaguje się przeróżne koncepcje, których użyteczność zazwyczaj okazywała się przejściowa. Jednym z przykładów (znanym dobrze w Polsce) jest koncept „prawdziwych pieniędzy”, adresowany głównie do płacobiorców przez lobby związane z kapitałowymi funduszami emerytalnymi. Jego sens sprowadza się do tego, że tylko oszczędności na indywidualnych kontach zgromadzone pod zarządem prywatnych firm zarządzających aktywami pracują na przyszłych emerytów. Tak jakby prawa zapisane na kontach w funduszach publicznych (w Polsce zarządzanych przez ZUS) nie miały się zmaterializować w emerytalnych wypłatach. Agitacja na rzecz kapitałowych funduszy emerytalnych przemilcza natomiast ryzyko, na przykład utraty kapitału przez „inwestora”.

W zmianie dominującego wzorca akumulacji państwo odegrało aktywną rolę. Finansjeryzacja nie byłaby tak spektakularna, gdyby nie notoryczność deficytów w systemach finansów publicznych i konieczność ich finansowania na rynkach pieniądza i kredytu, które wymagały efektywnego sektora finansowego. Najlepszy przykład od początku lat 70. XX wieku dawały Stany Zjednoczone. Stosownie do dominującej wówczas neoliberalnej doktryny, efektywności sektora finansowego miało sprzyjać konsekwentne ograniczanie publicznej kontroli transakcji. Deregulacja i liberalizacja finansów umożliwiła międzynarodową integrację rynków finansowych oraz ułatwiła zarazem finansowanie budżetowych deficytów i długu publicznego, a przy okazji – także długów sektora prywatnego.

Z kolei wzrost znaczenia i rozwój operacji na rynkach finansowych uruchomił spektakularne zmiany w charakterze państwa. „Państwo długu” stało się główną przyczyną finansjeryzacji i zarazem jej produktem (Streeck 2014a). Już pod koniec lat 80. XX wieku pojawiły się pierwsze sygnały, że nawet najbardziej rozwinięte kraje nie mogą się zadłużać w nieskończoność. Konieczność ciągłego refinansowania i rosnące obciążenie długiem sprawia, że rządy znajdują się pod ciągłą presją, aby deficyty i zadłużenie, a także przeprowadzane reformy nie podważyły ich wiarygodności w oczach ich wierzycieli. Jeżeli bowiem instytucje i rynki finansowe uznają publiczne zadłużenie za nadmierne lub oceniają wprowadzenie nowych regulacji za niekorzystne, należy się spodziewać, że efektem tego będzie ograniczenie dostępu władz publicznych do kredytu

bądź większy koszt zaciągania pożyczek. Ponieważ po reformach w latach 90. większość banków centralnych, m.in. EBC i NBP, nie miała prawa do zakupu obligacji skarbowych, kupowali je uczestnicy rynków finansowych. W konsekwencji polityka publiczna coraz bardziej musi się liczyć z ocenami wystawianymi przez pośredników i inwestorów aktywnych na tych rynkach. Obecnie agencje ratingowe oceniają rentowność pożyczek dla rządów, podobnie jak oceniają rentowność inwestycji w akcje korporacji. Te oceny zaś bezpośrednio wpływają na wartość skarbowych obligacji, czyli na koszt finansowania długu publicznego na rynku. Między państwem i instytucjami finansowymi istnieje stałe napięcie wynikające z tego, że temu pierwszemu przysługuje przymus, a te drugie są jego wierzycielami⁷.

Właściwa wobec tego wydaje się propozycja Wolfganga Streecka, aby państwo w formie, jaką przybrało w ostatnich dekadach XX wieku, nazywać „państwem długu”. Termin ten ma znaczenie dla „politycznego” ekonomisty nie tyle jako stwierdzenie problemu finansowo-ekonomicznego, ile ze względu na stosunek podporządkowania lub uzależnienia od wierzycieli oraz logiki rynków finansowych.

Tak głębokie zmiany nie mogły nie wywrzeć wpływu na kondycję i zakres systemów zabezpieczeń społecznych w europejskich państwach socjalnych. Demokratyczne państwa Zachodu nadal utrzymują publiczne systemy ubezpieczeń społecznych, jednak fale reform przeprowadzonych w ostatnich dekadach XX wieku i obecnie sprawiają, że logika solidarności społecznej i międzypokoleniowej, na której owe systemy zostały oparte, ustępuje stopniowo przed logiką finansową. Powszechne ubezpieczenia społeczne pod zarządem publicznym opierały się na swoistej umowie między państwem i ubezpieczonymi. Fundusze były gromadzone ze składek pomniejszających (bezpośrednio albo pośrednio) dochód netto ubezpieczonych na zasadzie państwowego przymusu; w zamian państwo – dokonując redystrybucji funduszy – *implicite* stwarzało gwarancje

7 Stwierdzenie to można zilustrować przykładem bliskim polskiemu Czytelnikowi. Rząd Donalda Tuska w latach 2009–2013 starał się radykalnie ograniczyć dogodne warunki, jakie w przeszłości reforma zapewniła spółkom zarządzającym otwartymi funduszami emerytalnymi (OFE), naruszając tym samym interesy firm, które za powierzone im oszczędności emerytalne kupowały znaczną część obligacji skarbowych. Większość tych firm (Powszechne Towarzystwa Emerytalne) miała liczne międzynarodowe powiązania kapitałowe. Rząd w Polsce musiał się zatem liczyć z tym, że z powodu „nękania OFE” rating skarbowych obligacji zostanie obniżony w ocenie faktycznych i potencjalnych wierzycieli oraz międzynarodowych agencji. W konsekwencji będzie on zmuszony zapewnić rynkom obligacji wyższą rentowność nowych emisji.

dostępu do pomocy socjalnej i medycznej oraz gwarancje zabezpieczenia przed biedą w okresie starości wszystkim ubezpieczonym. Do takiego charakteru publicznych funduszy emerytalnych, rentowych i ochrony zdrowia przywykliśmy. Ubezpieczenia społeczne stały się filarami państwa socjalnego, najpierw w krajach Europy Zachodniej, a po transformacji systemowej – również w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Bezpieczeństwo socjalne od lat 70. XX wieku stopniowo przejmuje z pomocą państwa sektor prywatny. Prywatyzacja zarządzania implikuje logikę zysku.

Ogólnie mówiąc, zmiana polega na przesunięciu w paradygmatach polityki publicznej od instytucjonalizacji bezpieczeństwa socjalnego – dzięki opiece medycznej, ubezpieczeniom emerytalnym i innym, nie wyłączając ochrony pracy – do rozwiązywania problemów *finansowania* ochrony socjalnej dzięki zwiększeniu zakresu domeny rynku. Omawiana sfera zmienia charakter. Obserwuje się swoistą prywatyzację oszczędności na cele socjalne, co w długim okresie ma służyć ograniczeniu wydatków społecznych z systemu finansów publicznych. Zachęty finansowe oraz nowe regulacje promują prywatnie zarządzane kapitałowe fundusze emerytalne w celu ograniczenia konsekwencji relatywnego obniżenia świadczeń z publicznych funduszy; umożliwiają rozwój prywatnych przychodni i szpitali, które mają odciążyć opiekę medyczną w sektorze publicznym i umożliwić ograniczenie związanych z nią wydatków; składają się na specjalne programy rządowe (typu „Rodzina na swoim”), które mobilizują klientów firm deweloperskich, odciążając budownictwo komunalne. Publiczne fundusze zabezpieczeń społecznych i budżet państwa są deficytowe z powodu notorycznego niedoboru oszczędności wpływających w formie przymusowych składek lub podatków w stosunku do wydatków. Owe deficyty ma łagodzić wzrost prywatnych oszczędności odkładanych dobrowolnie gwoili zabezpieczenia socjalnego i zdrowotnego oraz wzrost wydatków ponoszonych w tym celu przez gospodarstwa domowe. Mobilizację ludności do wnoszenia składek i wkładów na zasadzie dobrowolności w sektorze prywatnym mają pobudzić bodźce fiskalne. Dochody z podatków wykorzystywane są więc na dopłaty dla sektora prywatnego w celu przekierowania faktycznych i potencjalnych beneficjentów usług i dóbr społecznych do świadczących je firm prywatnych. Jednym słowem, rozwiązanie problemów finansowania ochrony socjalnej polega na przekierowaniu zadań na prywatne firmy zarządzające bądź przenoszeniu coraz większej części kosztów na gospodarstwa domowe.

Od lat 70. XX wieku dostrzegalne jest ograniczanie zakresu solidarnościowych systemów ochrony chorych, samotnych, młodych i starych, czemu towarzyszy utowarowienie pracy. Międzypokoleniową solidarność

i grupowe rozłożenie ryzyka zastępuje logika indywidualnego ubezpieczenia. Zasada rejestracji składek na indywidualnych kontach wypiera redystrybucję, właściwą systemom ubezpieczeń społecznych, i obejmuje nawet te części systemu, gdzie oszczędności wymusza państwo – pod nazwą zasady obowiązkowej przezorności indywidualnej.

Erozę instytucji zabezpieczeń społecznych wyraźnie widać w dziedzinie ubezpieczeń emerytalnych. Oddaje ona lepiej niż każdy inny przykład istotę współczesnej konfiguracji kapitalizmu, bowiem ubezpieczenia emerytalne to obszar na styku demokratycznego państwa socjalnego i interesów finansowych na wielką skalę, zważywszy łączną wartość oszczędności emerytalnych. W rezultacie reform, zarówno w krajach wysoko rozwiniętych, jak i w europejskich krajach postsocjalistycznych, rośnie udział kapitałowych funduszy i rola prywatnych firm w zarządzaniu programami emerytalnymi oraz dość powszechnie przechodzi się od formuły obciążonej zobowiązaniem zarządcy (*Defined Benefit* – DB) do formuły uwalniającej zarządcę ze zobowiązania (*Defined Contribution* – DC), co redukuje funkcję ochronną całego systemu dla ubezpieczonego.

Kapitałowe finansowanie emerytur ściśle wiąże świadczenie dla ubezpieczonego z wynikami operacji prowadzonych przez firmy zarządzające na niestabilnych z natury rynkach finansowych, podczas gdy pierwotnie finansowanie w decydującym stopniu polegało na składkach napływających ze sfery realnej gospodarki oraz na podatkach pobieranych i transferowanych przez aparat państwowy do repartycyjnego systemu ubezpieczeń emerytalnych. Jak trafnie zauważył Tadeusz Szumlicz, emerytalne fundusze kapitałowe zostały wprowadzone bynajmniej nie po to, aby chronić przyszłe emerytalne świadczenia, ale aby inwestować emerytalne oszczędności (Szumlicz 2002). Obiegową mądrością w dobie finansjeryzacji staje się założenie (w istocie paradoksalne), że zabezpieczenie emerytalne w coraz większym stopniu ma być generowane za sprawą rynków finansowych.

Jednocześnie reguła zdefiniowanej składki (DC) przesuwą ryzyko, związane z możliwością strat na kapitale, z firmy zarządzającej aktywami na członka funduszu. Przy tym podstawowe dla państwa socjalnego gwarancje bezpieczeństwa są stopniowo ograniczane. Dawniej powszechna formuła zdefiniowanego świadczenia (DB) oznaczała *de facto* i *implicite* gwarancje państwa, że świadczenie wypłacane po uzyskaniu uprawnień emerytalnych będzie mniej więcej adekwatne do zarobków osiągniętych w okresie aktywności zawodowej. Natomiast działanie formuły uwalniającej zarządcę ze zobowiązania (DC), obejmujące w coraz większym zakresie współczesne systemy emerytalne, nie chroni uprawnionych do emerytury przed uszczupleniem kapitału i biedą w okresie

starości. Może być jedynie łagodzone przez narzucone prawem gwarancje, czyli zobowiązanie firmy zarządzającej do minimalnego zwrotu (jak np. w Niemczech) bądź gwarantowanie przez państwo minimalnego świadczenia (jak np. w Polsce).

Opisywany trend w ubezpieczeniach emerytalnych jest częścią współczesnej finansjeryzacji aktywności zarobkowej. Działalność kapitałowych funduszy emerytalnych zapewnia bowiem ciągły dopływ środków na rynki finansowe. Transferują one oszczędności ze sfery zabezpieczeń społecznych i zamieniają je na papiery wartościowe oraz instrumenty finansowe. Od lat 80. XX wieku są postrzegane i doceniane jako źródło kapitału inwestowanego w skarbowe papiery dłużne. W niektórych krajach fundusze finansowane na bazie kapitałowej stały się znaczącym uczestnikiem rynków akcji. Na przykład akcje w obrocie posiadane przez fundusze emerytalne stanowiły jedną trzecią obrotu w Wielkiej Brytanii i jedną czwartą obrotu w USA (Jackson, Vitols 2001, s. 180). Fundusze jako inwestorzy instytucjonalni przyczyniają się do wzrostu obrotów na rynkach finansowych, jednocześnie generując dochody z prowizji i opłat pobieranych od obrotu. Ich ekspansja napędza więc interesy innych uczestników rynków finansowych.

Sygnalizowane zmiany w systemach zabezpieczeń społecznych świadczą o zmianie charakteru państwa socjalnego. Rozwój systemów zabezpieczeń społecznych w powojennych dekadach towarzyszył polityce mobilizacji siły roboczej oraz projektowi utrwalania demokracji. Obecna kondycja systemu zabezpieczeń społecznych i zmiany zakresu bezpieczeństwa socjalnego pośrednio informują o malejącym politycznym znaczeniu pracowników i wyborców w trójkącie władzy, a zarazem o istotnych przemianach w strefie publicznego wyboru i polityki publicznej (*broad government, polity*). Skłaniają do wniosku, że unikalny sojusz państwa kapitalistycznego z pracobiorcami odchodzi w przeszłość, natomiast szeroko rozumiana polityka publiczna sprzyja interesom kapitału finansowego wyraźniej niż wcześniej. Nie są to jedyne symptomy, które takie wnioski zdają się wspierać.

Jako bardziej czuły barometr zmiany układu interesów w odnośnej strefie może służyć instytucjonalizacja i zasięg mediacji zorganizowanych interesów w strukturach bądź pod patronatem państwa. Zagadnienia te na przykładach krajów europejskich wprowadził podrozdział 3.3.2. Teraz warto zwrócić uwagę na zakres i rodzaj zmiany. Sami badacze przyznają, że zakres powojennego neokorporatyzmu był ograniczony, ponieważ „z ponad dwudziestu członków klubu bogatych krajów (czyli OECD), zaledwie jednej trzeciej udało się praktykować te rozwiązania przez dłuższy okres czasu, mimo iż ten sposób rozwiązywania konfliktów zbiorowych

wykazywał niezaprzeczalne korzyści w wielu aspektach zarządzania makroekonomicznego” (Schmitter 2010, s. 248). Zdaniem sceptyków, takich jak autor monumentalnej historii powojennej Europy, Tony Judt, nawet w najlepszym okresie demokratycznego państwa socjalnego na Zachodzie, tj. w latach 60., „stosunki przemysłowe” to był oksymoron dla autorytarnych relacji menedżment – pracownicy. Robotnicze żądania większego pola do inicjatywy, większej autonomii, a nawet – samorządności były niedoceniane przez związki zawodowe i partie polityczne, które raczej wołały manipulować hasłami „higher wages, shorter hours” (Judt 2005, s. 408–409).

W każdym razie w tych krajach, gdzie praktykowano neokorporatyzm, od lat 90. XX wieku oficjalne reprezentacje interesów ulegają dezorganizacji. Zainteresowanie biznesu utrzymywaniem politycznie zorientowanych reprezentacji własnych interesów zmalało, bowiem globalizacja finansowa sprawiła, że zmalała zależność kapitału od lokalnych regulacji i rynków pracy. W warunkach nowej swobody przepływu kapitału ponad granicami państw oraz nasycenia lokalnych rynków zachodziły zmiany na rynkach pracy, które stępiły siłę związków zawodowych. Schyłek keynesizmu i neoliberalna kontrrewolucja w polityce gospodarczej sprawiły, że dla polityków struktury korporatystyczne w swojej stabilizującej funkcji straciły na znaczeniu. Nawet w bastionie, jaki stanowiły powojenne Niemcy, ulegają one postępującej dezorganizacji, a prawa pracowników stają się coraz bardziej fasadowe i uzależnione od decyzji kierownictwa (Streeck 2009)⁸. Organizacje pracodawców oraz związki zawodowe (poza nielicznymi) gwałtownie tracą znaczenie i bazę członkowską.

Praktyki zbiorowych negocjacji między partnerami społecznymi odnośnie stosunków pracy w latach 90. próbowano „sztukować” trójstronnymi paktami z udziałem rządu (Moszyński 2018, Gardawski 2011). Zasadnicza zmiana, zdaniem Juliusza Gardawskiego, polegała na efektach przetargu. Neokorporatystyczne negocjacje oferowały względnie ekwiwalentną rekompensatę, miały charakter wymienny, związki zawodowe były w nich równorzędnym partnerem. Pakty i porozumienia z okresu późniejszego

8 Wyniki badań Instytutu Studiów Społecznych im. Maxa Plancka, którym kierował w owym czasie Wolfgang Streeck, są sceptycznie oceniane przez niektórych niemieckich badaczy, do których odwołuje się w swojej pasjonującej książce na temat przemian reńskiego kapitalizmu Sebastian Płóciennik (2012, s. 103). Ten autor jest przekonany, że reński kapitalizm uległ hybrydyzacji i o gospodarce niemieckiej wypowiada m.in. następujący pogląd: „Związki zawodowe i zrzeszenia pracodawców nadal są potężnymi organizacjami, a funkcjonowanie gospodarki trudno sobie wyobrazić bez mechanizmu stowarzyszenia” (Płóciennik 2012, s. 103).

stały się zaś znacznie mniej ekwiwalentne – to postawa pracodawców stabilizowała porozumienia (Gardawski 2011, s. 115–120). W Polsce idea dialogu społecznego, zapisana w Konstytucji RP z 1997 roku, poniosła porażkę, o czym świadczy ocena dokonana po ponad dekadzie zmian ustrojowych przez Jacka Kuronia, opozycjonistę, społecznika i członka rządu Tadeusza Mazowieckiego, doradcę potężnego związku zawodowego „Solidarność” i człowieka, który przyczynił się do nadania kierunku polskiej transformacji:

Charakterystyczne, że [współcześnie] protesty kierują się przeciw rządóm – obwinianym o bezrobocie, likwidację subsydiów w sektorze publicznym i rolnictwie, prywatyzację prowadzącą do masowych zwolnień, zaostrzanie przepisów kodeksu pracy itp. Znamienne też, że protesty nie kończą się negocjacjami i porozumieniami. Albo ustępuje rząd, albo pracownicy zmuszeni są przyjąć nowe warunki (Kuroń 2002, s. 132–133).

Wobec tego, że maleją możliwości oraz skuteczność negocjacji w dziedzinie płac i zatrudnienia między głównymi organizacjami interesów, pozostaje kanał polityczny, czyli lobbing na forum parlamentu i w strefie *polity*, prowadzony przez izby (samorządy) regionalne i zawodowe oraz kanał „społeczno-obywatelski” zagospodarowany przez tzw. organizacje pozarządowe (*non-governmental organizations*, NGOs), jak również reprezentacje innych grup społecznych (to znaczy poza pracodawcami i pracownikami). Organizacje społeczeństwa obywatelskiego są jednak w stanie działać z nieporównanie mniejszą siłą nacisku, niż mogły to czynić wyposażone w broń strajkową organizacje związkowe w wielotyśięcznych zakładach pracy czy krajowe centrale związkowe.

Na szczeblu narodowym demokratyczne procedury i mediacja zorganizowanych interesów tracą znaczenie na rzecz rozwiązań techniczno-ekonomicznych. Rozstrzygnięć dotyczących stosunków przemysłowych i stosunków pracy coraz częściej dostarczają technokratyczne projekty przygotowywane przez ekspertów w ramach wyspecjalizowanych agencji publicznych i prywatnych firm konsultingowych. Kompetencje rządów cedowane są na rozliczne wysoko umocowane urzędy, publiczne agencje zaś opierają się raczej na radach ekspertów niż na społecznych konsultacjach. We wszystkich krajach na znaczeniu zdają się zyskiwać prywatne krajowe i międzynarodowe „think tanki” – ośrodki profesjonalistów. W rezultacie polityka publiczna coraz bardziej opiera się na programach wypracowanych przez stosunkowo wąskie zespoły doradców czy personel wybranych firm konsultingowych, a także na zasadach wytwarzanych przez urzędy regulacyjne. Obserwuje się stopniowe

przechodzenie od demokracji do technokracji⁹. Ogląd spraw prowadzi do wniosku, że obecnie nad konsensualnym trybem podejmowania decyzji góruje techniczno-finansowa racjonalność. Stanowisko Wolfganga Streecka, choć może sformułowane zbyt ostro, zdaje się dotyczyć sedna:

Tym, do czego się odnoszę jako do technokratyczno-autorytarnej dyktatury rynku, jest polityczno-ekonomiczny reżim, który ceduje decyzje o podziale szans życiowych ludzi na „wolną grę” sił rynkowych lub, co na jedno wychodzi, koncentruje je w rękach agencji wykonawczych, co do których zakłada się, iż posiadają techniczną wiedzę, jak zorganizować rynki, aby funkcjonowały jak najlepiej (Streeck 2015a, s. 52)

W związku z tym lobbing na rzecz wąskich interesów w mniejszym stopniu dotyczy polityków, w rosnącym stopniu zaś jest adresowany do technokratów i pozarządowych agencji publicznych, poddanych kontroli politycznej jedynie w ograniczonym stopniu.

Podsumowując, charakterystyczną cechą współczesnej konfiguracji kapitalizmu w krajach Zachodu jest finansjeryzacja aktywności zarobkowej. Coraz większa część efektów działalności zarobkowej pochodzi ze sfery operacji finansowych niezwiązanych z przetwarzaniem i wytwarzaniem dóbr. Tej zmianie w strukturze dochodów na najwyższym „piętrze” gospodarki towarzyszy charakterystyczna zmiana w finansach publicznych. Starłam się zwrócić uwagę na przesunięcie wagi w polityce społecznej i reformach systemów zabezpieczeń społecznych na rozwiązywanie problemów finansowania kosztem funkcji ochronnej. Rozwiązaniem ma być finansjeryzacja i prywatyzacja sfery bezpieczeństwa socjalnego.

Obie te tendencje, to jest finansjeryzacja aktywności zarobkowej oraz finansjeryzacja sfery bezpieczeństwa socjalnego, mają związek z dezorganizacją i erozją zinstytucjonalizowanych mediacji grup interesów w strukturach demokratycznego państwa socjalnego. Przesunięcie w ramach wzorca akumulacji na rzecz operacji czysto finansowych

9 W Polsce, zgodnie z oceną Jacka Kuronia, nawet „[w] partiach i związkach zawodowych całą władzę przejmuje aparat biurokratyczny. W strukturach państwa słabnie rola polityków, rośnie natomiast pozycja wyspecjalizowanych kadr urzędniczych i eksperckich. W gospodarce maleje znaczenie właścicieli, a wzrasta rola managementu – biurokracji przemysłowej” (Kuroń 2002, s. 132–133). Wypadałoby dodać, że radzić sobie z rozrostem biurokracji oraz systemowym uprzywilejowaniem technokratycznego myślenia musimy nie tylko w strukturach państwa i w wielkich przedsiębiorstwach – są one widoczne także w nauce i edukacji (Urbanek 2020, Godłów-Legiędź 2020).

powoduje m.in. spadek znaczenia reprezentacji interesów pracodawców i pracobiorców związanych z przemysłem, a szczególnie – osłabienie związków zawodowych. Z kolei finansjeryzacja sfery bezpieczeństwa socjalnego wiąże się z jej prywatyzacją, co oznacza ograniczenie domeny i w efekcie erozję pozycji przetargowej państwa w zinstytucjonalizowanych mediacjach¹⁰.

Dodajmy, że znaczenie tracą również procedury demokracji liberalnej. Szczególnie w drugiej dekadzie XXI wieku nasiliły się oznaki wskazujące na erozję układu władzy typowego dla demokratycznego państwa socjalnego. Demokratyczne procedury i zależności tracą na rzecz rozwiązań technokratycznych, rynkowych, autorytarnych. W opinii Tadeusza Klementewicza polityka nastawiona jest głównie na ochronę wartości aktywów rentierów, a stymulujący ją „system ogranicza partycypację obywatelską, osłabia rolę parlamentów narodowych, sprowadza demokrację do wyboru polityków, a nie do polityki” (*Świat urządzony...* 2016). Co prawda, kapitał potrzebuje państwa dla spokoju społecznego i stabilnych warunków gospodarowania, jednak do tego zadania demokratyczne państwo socjalne nie jest konieczne. Owe preferencje nie gorzej może zaspokoić państwo autorytarne. Jak przestroga brzmi obserwacja zapisana w ostatniej książce wydanej przez Tony’ego Judta:

Kapitalizm nie jest systemem politycznym, tylko formą życia ekonomicznego, która w praktyce może być zgodna z prawicowymi dyktaturami (Chile za rządów Pinocheta), lewicowymi dyktaturami (dzisiejsze Chiny), monarchiami socjaldemokratycznymi (Szwecja) i plutokratycznymi republikami (Stany Zjednoczone). Pytanie, czy gospodarki kapitalistyczne rozwijają się najlepiej w warunkach wolności, jest może bardziej otwarte, niż chcielibyśmy myśleć (Judt 2015, s. 133).

Współczesne rządy, bez względu na to, czy reprezentują zachodnie państwa socjalne, czy państwa krajów o „wschodzących gospodarkach rynkowych” (*emerging markets*), wydają się szczególnie zainteresowane przyciągnięciem wielkiego kapitału produkcyjnego i finansowego z zagranicy. W ten sposób próbują sprostać globalizacji konkurencji, która rozpoczęła się dzięki rewolucji informatyczno-komunikacyjnej w latach 70. Wiodącym aktorem tego procesu są korporacje, prowadzące działalność produkcyjną i handlową na wielu rynkach narodowych oraz międzynarodowi pośrednicy finansowi. Aby przyciągnąć zagranicznych inwestorów i nie dopuścić do ich ucieczki, politycy dążą m.in. do „uelastycznienia”

10 Temat ten rozwinę dalej, w podrozdziałach 4.3 i 4.4.

rynków pracy (czytaj: zwiększenia swobody zwalniania pracowników i ograniczenia praw związków zawodowych) oraz starają się ograniczyć świadczenia socjalne. Reformy systemów zabezpieczeń społecznych podejmuje się w celu redukcji wydatków socjalnych i zmniejszenia dzięki temu deficytów budżetowych, co z kolei ma umożliwić odzyskanie kontroli nad inflacją oraz obniżanie podatków. W imię korzyści dla przedsiębiorców postępuje powoli proces samoograniczenia państwa socjalnego. Wygląda na to, że pod presją globalizacji konkurencji politycy szukają teraz sojuszu z kapitałem i są skłonni bardziej niż w przeszłości poświęcić państwo socjalne. W świetle wcześniejszych wywodów wydaje się, że wraz z nim – również demokrację.

4.3. Zmiana pozycji w trójczłonowym układzie władzy

W dalszym opisie powojennej ewolucji kapitalizmu w Europie Zachodniej i związanej z nią transformacji państwa posłużę się koncepcją trójczłonowego układu władzy. „Wierzchołki trójkąta”, oprócz państwa, wyznacza praca i kapitał. Wychodzę od przesłanki, że zmiana stosunku sił w tym układzie odgrywa podstawową rolę w kolejnych konfiguracjach kapitalizmu. Jaki związek ma współczesna konfiguracja kapitalizmu z konstelacjami podstawowych interesów i jak państwo „pozycjonuje” się względem głównych interesariuszy?

Analizę zaczniemy od tego, co legitymizuje władzę państwową i przymus państwowy oprócz „żelaznej pięści” w postaci sił zbrojnych i porządkowych. W opinii podzielanej przez ekonomistów, historyków i socjologów jest to gospodarka (Ingham 2011, Harari 2018b, Bauman 2013). Hasło to konkretyzuje się w misji wzrostu produktu i dochodu, podjętej przez państwo, w sankcjonowaniu pieniądza i mocy nakładania podatków.

Legitymizacja państwa opiera się na utrzymywaniu wiary we wzrost produktu i dochodu. Yuval Noah Harari twierdzi wręcz, że wiara, iż przyszłość zapewni wzrost produktu do podziału jest najistotniejszym kapitałem, wskazując przy tym na wzajemne sprzężenie wzrostu gospodarczego i kredytu (Harari 2018b)¹¹. Po to, aby wydarzył się kapitalizm, konieczna

¹¹ Wcześniej sugerowały to pokolenia badaczy kapitalizmu, m.in. J. Schumpeter, M. Weber, G. Ingham, G. Hodgson.

była rewolucja światopoglądowa, dzięki której porządek świata przestał być postrzegany jako walka „o większy kawałek tortu” – tortu, który w zasadzie nie przyrastał. Bez wiary we wzrost produktu nie byłoby możliwe upowszechnienie się kredytu, co stało się z czasem potężną dźwignią poruszającą „niewidzialną ręką”. Wykorzystanie pożyczonych zasobów już dziś umożliwia podjęcie handlu, inwestycji i działalności gospodarczej wszelkiego rodzaju. Każda pożyczka zaś opiera się na założeniu, że jutro pożyczkobiorca uzyska dochód, który pozwoli na spłatę długu i odsetek. Instytucja kredytu mogła się rozwinąć dzięki wierze, iż przyszłość zapewni wzrost produktu do podziału, znajdującej potwierdzenie w rzeczywistym długookresowym wzroście. Nowożytnie państwo różnymi sposobami stara się chronić tę wiarę. Długookresowy wzrost gospodarki legitymizuje władzę państwową, dodajmy – nie tylko wobec kredytodawców czy inwestorów, lecz także wobec szeregowych wyborców.

Wiarygodność państwa zależy również od tego, jak postrzegana jest jego dbałość o to, aby pieniądź rozliczeniowy, który w najszerszym sensie służy jako symbol „kredytu zaufania”, zachował wartość i wiarygodność jako jednostka księgowa. Podstawy współczesnej gospodarki pieniężnej i uniwersalnego, sankcjonowanego przez państwo pieniądza stworzyła, historycznie rzecz biorąc, finansowa więź między burżuazją i państwem. Geoffrey Ingham wspomina o tym „pamiętnym sojuszu” w swoim studium kapitalizmu, odwołując się do *General Economic History* Webera (1981). Wojny toczone w nowożytnej Europie zwielokrotniały potrzeby pożyczkowe walczących władców, a klasa kupiecka przystała na finansowanie tych potrzeb: „W zamian za inwestowanie w dług państwowy kapitałisci zyskali ochronę swoich przedsięwzięć oraz odsetki od użyczonych przez siebie pożyczek” (Ingham 2011, s. 226). W tym układzie zarówno państwo, jak i finansjera miały interes w przetrwaniu tej drugiej strony. Jednak kredytodawcy, udzielając pożyczek państwu, obawiają się, że publiczne wydatki napędzą inflację, podminowując tym samym wartość dokonanych na kredyt inwestycji i roszczeń z tytułu udzielonych kredytów. Państwo, które nie walczy z inflacją i zarazem nie dba o spłacalność długu, naraża na szwank bazę własnej legitymizacji, jaką jest wzrost gospodarki napędzanej kredytem, ryzykując zarazem, że wsparcie kredytem zostanie ograniczone, a koszt nowych pożyczek wzrośnie (Ingham 2011, s. 226–229). W sumie wiarygodność państwa zależy od jego umiarkowania w zaciąganiu długów i zaangażowania w obronę siły nabywczej pieniądza.

Historia gospodarki pieniężnej pokazuje, jak władza państwowa udoskonalała systemy bankowe i stopniowo centralizowała kontrolę nad pieniądzem, biorąc na siebie odpowiedzialność za utrzymanie jego wartości.

Spektakularnym faktem w tej historii zdarzeń było założenie w 1694 roku Banku Anglii. Świadczenia z ostatnich trzech stuleci pokazują, iż bez nieustannego czuwania ze strony banków centralnych oraz agencji regulacyjnych na rynkach finansowych zapanowałby chaos, który ostatecznie podkopałby system monetarny i gospodarkę. Nie trzeba dodawać, że utrzymanie wartości krajowego pieniądza jest zadaniem bardziej uniwersalnym niż odpowiedzialność państwa za własne długi.

Sprawność państwa w podtrzymywaniu wiary zarówno w wartość pieniądza, jak i trwałość wzrostu produktu oraz dochodów w decydującej mierze zależy od jego zdolności do ściągania podatków. Inaczej mówiąc, polityka ekonomiczna rządu może wywierać wpływ na uczestników procesu gospodarowania dzięki powszechnemu przekonaniu, że państwo, które zleca czynności bankowi centralnemu bądź zapowiada stymulujące gospodarkę wydatkowanie środków publicznych, dysponuje odpowiednimi dochodami z podatków. Stanowią one podstawową masę wpływów publicznych, stąd określenie „państwo podatków” (Schumpeterowskie *Steuerstaat*) stosowane do jego nowożytnej formy. Niemniej, z uwagi na to, że część wpływów do budżetu pochodzi z pożyczek, sprawność państwa zależy także od ocen wierzycieli. Pozycja państwa z jednej strony jest zatem uwarunkowana utrzymaniem podatników w ryzach, a w warunkach masowej demokracji przedstawicielskiej – także utrzymaniem poparcia wyborców. Z drugiej strony zaś warunkiem zachowania układu jest chwiejna równowaga w stosunkach z kredytodawcami. Zadłużone państwo nie tylko musi dbać o utrzymanie „stanu zaufania” wierzycieli, mając na uwadze ich oczekiwania dotyczące terminowości spłat i zwrotu z pożyczek. Przede wszystkim władze państwowe gwarantują wartość pieniądza i wspomagają wzrost gospodarki, która z kolei wytwarza bogactwo i dochody, będące podstawą pożyczek. Jest to zarazem baza podatków, za pomocą których państwo zapewnia swoje istnienie i funkcjonowanie. Przywołanie tych zależności uzmysławia, jak żywotne znaczenie ma dynamiczna i krucha równowaga między państwem, dysponentami kapitału w formie pieniężnej oraz nieuprzywilejowanymi własnością obywatelami-podatnikami.

Wymienione trzy wielkie grupy społeczne są od siebie wzajemnie zależne. Z jednej strony podatnicy utrzymują aparat państwowy i dostarczają mu finansowych środków sprawowania władzy w następstwie redystrybucji wytworzonego dochodu. Z drugiej – pożyczkodawcy i pośrednicy finansowi niezbędni są zarówno władzy państwowej, jak i gospodarce. W takim historycznym i pieniężnym zarazem ujęciu stosunki między państwem, jego kredytodawcami i obywatelami płacącymi podatki stanowią podstawowe rusztowanie kapitalizmu, „kręgosłup” kapitalistycznego

sposobu zarobkowania oraz stosunków między pozostałymi grupami społecznymi (Ingham 2011, s. 226). Ten podział interesariuszy państwa jest umowny i oczywiście nieostry: wierzyciele mogą być podatnikami w państwie, któremu pożyczają. Niemniej, okazuje się użyteczny jako narzędzie objaśniania współczesnego państwa kapitalistycznego. Wolfgang Streeck określa oba te społeczne kręgi (*two constituencies*) sugestywnymi terminami: „Staatsvolk” (*the people of the state*¹²) oraz „Marktvolk” (*the people of the market*¹³) (Streeck 2014a, 2015b). Jest to jeden z zabiegów koncepcyjnych służących poznaniu, którego można bronić słowami wybitnego naukowca, Fernanda Braudela: „Nie znajdziemy [...] historyka, ekonomisty czy socjologa, który nie dokonywałby [...] podziałów, mimo iż wszystkie one są w pierwszej kolejności sztuczne [...]. Chodzi tu przecież jedynie o zasady kierujące wywodem i ważne jest, by wiedzieć, czy umożliwiają one, czy też nie, skuteczny ogląd istotnych problemów” (Braudel 2019, s. 404). Owe dwa społeczne kręgi razem z państwem tworzą trójczołowy układ, w którym zdaje się skupiać żywotność kapitalizmu. Chociaż określa on stosunki władzy, jego fundamenty są ekonomiczne.

Studia Wolfganga Streecka, które będą mnie prowadzić w tym podrozdziale, wskazują, że współczesne demokratyczne państwo socjalne tkwi w pułapce pomiędzy zobowiązaniami socjalnymi a zobowiązaniami dłużniczymi. Z jednej strony zobowiązania socjalne legitymizują wobec podatników i obywateli jego władzę uzależnioną od demokratycznych wyborów. Z drugiej – zobowiązania wobec wierzycieli działających na globalizujących się rynkach finansowych coraz bardziej ciąży na jego wiarygodności (nie tylko płatniczej). Stosunki między państwem i obywatelami-podatnikami można ująć za pomocą konceptu wymiany usług publicznych i społecznych na głosy oraz poparcie wyborców. Chcąc uzyskać od wyborców polityczną legitymizację, państwo musi się jednak stosować do ocen i wymagań rynków finansowych, od których uzależniło się finansowo. Streeck pokazuje, jak zmieniały się zobowiązania polityczne i finansowe demokratycznego państwa wobec obywateli i kapitału po drugiej wojnie światowej, dokonując pewnego analitycznego zabiegu. Mianowicie, opowiada historię transformacji państwa socjalnego,

12 Termin *Staatsvolk* objaśniany jest różnie: jako zbiorowość obywateli (*the general citizenry*), której rdzeń tworzą beneficjenci i pracownicy sektora finansów publicznych, bądź jako zbiorowość składająca się z beneficjentów zabezpieczeń społecznych (*welfare recipients*), podatników i konsumentów, a w niektórych miejscach (np. na s. 21) – jako grupa płacobiorców (Streeck 2014a).

13 Pojęcie *Marktvolk* odnoszone jest do rynków finansowych i grup utrzymujących się z kapitału (*rentiers*), niekiedy (np. na s. 21) utożsamiane jest z kapitałem (Streeck 2014a).

posługując się konceptami „państwa podatków” (*tax state*), „państwa długu” (*debt state*) i „państwa konsolidacyjnego” (*consolidation state*). Podążę teraz za jego narracją, zapoczątkowaną niemieckojęzyczną publikacją, której tytuł brzmi w angielskim przekładzie: *Buying Time. The Delayed Crisis of Democratic Capitalism* (Kupiony czas. Przełożony kryzys demokratycznego kapitalizmu). Jest ona warta szczególnej uwagi, bowiem kwestię zarysowanych właśnie interesów stawia w sposób niezawołowany, bezpośrednio przy tym wiążąc ją z transformacją państwa.

Okres bezpośrednio po zakończeniu drugiej wojny światowej na Zachodzie to czas efektywnego „państwa podatków” (Streeck 2014a, s. 111–112). Materialną bazę jego funkcjonowania stanowiły dochody z podatków, co oczywiście nie jest nowością, ale – m.in. dzięki wyjątkowo wysokim stawkom podatkowym w połączeniu z misją powojennej odbudowy gospodarek – była to wyjątkowo pewna baza. Przymusowe oszczędności gospodarstw domowych pod postacią obowiązkowych składek (przyrównywanych do parapodatków) tworzyły fundusze ubezpieczeń społecznych. Świadczenia niektórych grup społecznych, których nie dotyczyła zasada ubezpieczeniowa, finansowane były z podatków gromadzonych w budżecie. Socjalne państwo podatków ukonstytuowało się przez swoisty sojusz z rzeszami *Staatsvolk* – obywateli, konsumentów, beneficjentów powszechnych systemów zabezpieczeń społecznych. Uzyskali oni za pośrednictwem lewicowych partii realny udział we władzy w zamian za uznanie podstaw instytucjonalnych kapitalizmu i pokój społeczny. W różnych krajach reprezentacje pracobiorców pojawiły się jako jedna ze stron społecznego dialogu bądź w firmie, bądź na poziomie branż i kraju, zarówno w prywatnym przemyśle, jak i w sektorze publicznym.

Jednak już w końcu lat 60. XX wieku zaczęły być widoczne oznaki fiskalnego kryzysu, który pogłębiał się w kolejnych dekadach. Finanse demokratycznego państwa socjalnego mają to do siebie, że popyt na usługi publiczne ze strony obywateli przekracza możliwości finansowe systemu. Deficyt dochodów względem wydatków systemu finansów publicznych w ostatnich dekadach XX wieku pogłębiły dwie tendencje. Z jednej strony zwiększanie wydatków pobudzała polityczna konieczność amortyzowania (za pomocą zasiłków i innych dostępnych środków) skutków skokowego wzrostu bezrobocia w latach 70. i 80. Z drugiej – spadek dochodów budżetowych spowodowały obniżki podatków i unikanie podatków. Te pierwsze – zgodnie z jedną z możliwych interpretacji podzielaną przez Streecka – były wynikiem międzynarodowej konkurencji podatkowej (Streeck 2014b). Jednocześnie liberalizacja przepływów kapitałowych i globalizacja konkurencji nadzwyczajnie zwiększyły możliwości, wykorzystywane przez właścicieli kapitału, aby unikać podatków dzięki

transgranicznym transferom aktywów lub za pomocą tzw. rajów podatkowych. I chociaż przyczyn pogłębienia kryzysu fiskalnego upatruje się zazwyczaj w rosnących oczekiwaniach *Staatsvolk* po stronie wydatków, rola *Marktvolk* w tym względzie jest, zdaniem Streecka, warta podkreślenia (Streeck 2015b). Ubytki dochodów finansowano pożyczkami, a wkrótce obsługa długu publicznego sama w sobie wymagała nowych pożyczek i zaczęła pochłaniać coraz większą część przychodów.

Zmiany w finansach publicznych we wszystkich zamożnych krajach demokratycznych uzasadniają, zdaniem Streecka, nowe określenie: „państwo długu”. Statystyki OECD pokazują wprawdzie, że po siódmej dekadzie XX wieku przychody z podatków bynajmniej nie tracą znaczenia: ich relatywna wartość (odniesiona do wielkości najbardziej rozwiniętych gospodarek) nie maleje (OECD Revenue Statistics 2020). Niemniej, spektakularną cechą po 1980 roku w wielu krajach europejskich staje się rosnące obciążenie gospodarek długiem sektora finansów publicznych, po którym nastąpiła najpierw stabilizacja tego wskaźnika, a w 2008 i 2020 roku – wzrost do kolejnych rekordowych poziomów. Nawet wówczas w relacji do PKB dochody z podatków miały kilkakrotnie większą wartość niż przychody z pożyczek¹⁴. Nie należy jednak ignorować faktu, że w zdecydowanej większości krajów OECD, w tym w największych gospodarkach świata (z wyłączeniem chińskiej), bilanse systemów finansów publicznych wykazują trwałą przewagę powstałych zobowiązań nad aktywami (OECD Data 2020).

Koncept „państwo długu” jest przydatny dla prowadzonej tutaj analizy, bowiem rzuca światło na „dostawców pożyczek” – wierzycieli. W ostatnich dekadach XX wieku liberalne państwo opiekuńcze nadal zapewniało dobra publiczne i nadzorowało prawne oraz instytucjonalne ramy funkcjonowania gospodarki, ponieważ jednak było zadłużone w kraju i na międzynarodowych rynkach finansowych, musiało być przy tym czułe na oczekiwania wierzycieli. Aby zaspokoić oczekiwania wyborców, państwo musi przecież być wiarygodne wobec wierzycieli i wypłacalne.

Politykę w warunkach wysokiego obciążenia długiem Streeck proponuje postrzegać jako konflikt o podział dochodu między wierzycielami i obywatelami (Streeck 2014a). Obie grupy zgłaszają roszczenia do publicznych funduszy: wierzyciele na zasadzie komercyjnego kontraktu, zaś

14 Porównanie relacji do PKB odpowiednio dochodów z podatków oraz pożyczek rządowych (*central government marketable gross borrowing*) pozwala szacować, że obecnie w wysoko rozwiniętych krajach europejskich wartość pożyczek jest trzy- lub czterokrotnie niższa od wartości dochodów z podatków (OECD Revenue Statistics 2019, 2020; OECD Sovereign Borrowing Outlook 2017). Tak było przynajmniej w latach 2007–2015.

obywatele na podstawie praw politycznych i socjalnych. Tym ostatnim demokracja daje możliwości, aby dokonać aktu wyboru rządu, który będzie poczuwał się do odpowiedzialności wobec nich, a będzie „nieodpowiedzialny” z punktu widzenia rynków finansowych, co w skrajnej sytuacji może oznaczać wywłaszczenie wierzycieli przez umorzenie długu. Kiedy kumulacja długu publicznego zaczyna zagrażać finansowej stabilności państwa, wzrasta się czujność nabywców skarbowych papierów dłużnych; wierzyciele muszą coraz ostrożniej dokonywać inwestycji finansowych i żądać gwarancji, że repudiacja się nie zdarzy. Utrzymanie zaufania kapitału powiązanego transgranicznie za pośrednictwem rynków finansowych staje się newralgiczne, zarówno z punktu widzenia finansowania deficytów finansów publicznych, jak i ze względu na podtrzymanie wzrostu gospodarki narodowej. Zmienia się waga zobowiązań państwa wobec jego głównych interesariuszy.

Z pewną emfazą Streeck twierdzi, że narodowe „państwo długu” stopniowo jest przekształcane w „międzynarodowe państwo konsolidacyjne” (Streeck 2014a, s. 112). Z perspektywy czasu widać, że do takiego stawiania sprawy skłaniały zmiany, dające się zaobserwować w dwóch dekadach z przełomu XX i XXI wieku. Jednak po doświadczeniu przez najbardziej rozwinięte i zarazem najbardziej zadłużone gospodarki świata kryzysu w latach 2008–2009 zaszyły zmiany na tyle istotne, aby tezy Streecka (2014a, 2015b, 2016) w tym względzie traktować jako zbyt daleko idące. Ogólnie mówiąc, nastąpił odwrót od konsolidacji. Tendencję tę umocnił, jak się wydaje, kryzys pandemiczny ogłoszony w 2020 roku. Do tej części wizji Streecka należy więc podchodzić z dystansem, jaki daje wiedza nabyta w następnych dekadach. Niemniej, jest to zespół poglądów dostatecznie intrygujący, aby poświęcić mu tutaj miejsce – intrygujący przede wszystkim dlatego, iż wzmacnia narrację o konfliktowym podziale dochodu między wierzycielami państw i obywatelami.

Konsolidacja fiskalna opiera się na dążeniu do ograniczania deficytów budżetowych i tworzeniu instytucjonalnych fundamentów w celu podtrzymania zaufania krajowych i zagranicznych wierzycieli. Od lat 80. XX wieku rządy narodowe kierowały się stopniowo ku restrykcyjnej polityce pieniężnej i fiskalnej (*austerity*), nakładając na politykę makroekonomiczną instytucjonalne „ryzy” – także w charakterze zobowiązań międzynarodowych. Pułapy wzrostu długu publicznego, ustanawiane na najwyższym szczeblu w konstytucjach krajowych (np. w Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej z 1997 roku) oraz w traktatach i paktach Unii Europejskiej, a także tzw. kotwice budżetowe, czyli ograniczanie wydatków na cele społeczne i różnorodne limity nakładane w celu zmniejszenia deficytów budżetowych, mają budować zaufanie wierzycieli

i tworzyć gwarancje, że długi państw będą spłacane. Nie oznaczają jednak, że państwa zrezygnują z pożyczek, bowiem nawet jeżeli stary dług publiczny zacznie się zmniejszać, będzie on wymagał ciągłego refinansowania nowymi kredytami. Wspomniane rozwiązania instytucjonalne mają demonstrować, że dług publiczny znalazł się pod polityczną kontrolą i rządy są zdolne zatrzymać jego wzrost. Jest to polityka adresowana do rynków finansowych znacznie wyraźniej, niż miało to miejsce w przeszłości.

Zadłużone państwa, które stały się zakładnikami zaufania swoich krajowych i zagranicznych wierzycieli, podlegają zarazem presji zewnętrznej ze strony wielorządowej wspólnoty integrujących się państw. Istotny udział w tej przemianie ma Unia Europejska i Europejski System Monetarny (EMU). Jej władza nad krajami członkowskimi wynika z umocowania jej biurokratycznych instytucji w drodze międzyrządowych porozumień. Kraje członkowskie mają wspólny interes w tym, aby reputacja suwerennych dłużników nie została nadszarpnięta przez pojedyncze przypadki nadużywania państwowej suwerenności w postaci niedochowania zobowiązań wobec pożyczkodawców. Zagraniczni wierzyciele, jak pokazał choćby przypadek Grecji w 2010 roku, mogą liczyć na międzynarodowe wsparcie objawiające się poprzez nacisk państw, których banki zakupiły obligacje rządu-dłużnika. Dlatego międzynarodowe instytucje – nie tylko Unia Europejska, lecz także Międzynarodowy Fundusz Walutowy i Bank Światowy – zostały wyposażone w środki, które mogą powstrzymać państwa dłużnicze przed narażaniem wierzycieli na straty. Niewypłacalne państwa mogą liczyć na fundusze pomocowe i pożyczki z tych funduszy pod warunkiem przeprowadzenia reform, które staną się gwarancją dla prywatnych wierzycieli, iż nadużycie zaufania się nie powtórzy. Wyspecjalizowane międzynarodowe organizacje monitorują stosowanie się rządów do recept ekonomicznego liberalizmu, które przybrały formę określonych doktryn (*vide* standardowe programy MFW). Ich doradztwo okazuje się szczególnie skuteczne w okresach kryzysowych, kiedy międzynarodowe organizacje mogą nałożyć sankcje i zmusić do posłuszeństwa nie-subordynowanych dłużników.

Unii Europejskiej Streeck przypisuje szczególną rolę w tej grze o konsolidację fiskalną. „Europejskie państwo państw *in statu nascendi*” jest bardziej predestynowane niż państwo narodowe do narzucenia dyscypliny fiskalnej dzięki temu, że nie jest bezpośrednio wystawione na tradycyjne klasowe podziały polityczne i procedury demokratyczne. Ta międzynarodowa struktura służy regulowaniu narodowych rządów krajów członkowskich za pomocą wiążących reguł, obywając się bez odpowiedzialnego

przed wyborcami demokratycznego superrządu¹⁵. Z instytucjonalizacją w ramach Unii Europejskiej Streeck dość jednoznacznie łączy współczesne przesunięcia sił w trójczłonowym układzie władzy. Powstanie „międzynarodowego superpaństwa bez demokracji”, które zwiąże narodowe władze i zmniejszy nieobliczalność demokratycznych wyborów, leży w interesie *Marktvolk*: „Tak długo, jak wyborcy mają możliwość usunięcia rządów sprzyjających rynkom kapitałowemu, pozycja *Marktvolk* nigdy nie będzie całkowicie pewna”¹⁶ (Streeck 2014a, s. 87). Unia, jak się okazało, ma wystarczającą siłę, aby przeciąć tę niepewność. Streeck odwołuje się do spektakularnych przykładów na to, że Komisja Europejska jest nawet w stanie odwołać narodowy rząd pochodzący z wyborów i narzucić na stanowisku premiera możliwych biurokratów z sektora finansowego, co miało miejsce w 2011 roku w Grecji i we Włoszech¹⁷ (Streeck 2015b, s. 17).

Misja wzrostu, która pierwotnie służyła legitymizacji państwa narodowego i porządku społecznego w kraju, współcześnie została podjęta przez Unię Europejską, która obiecuje wzrost dzięki tzw. reformom strukturalnym i oferuje fundusze pomocowe, zjednujące Unii popularność. Szczególnie chodzi tu o poparcie dla rządów państw członkowskich ze strony wyborców z klasy średniej, którzy przyszłość widzą przez pryzmat projektów finansowanych z funduszy europejskich i określonych wartości lub stylu życia. Jako program wzrostu UE zaleca deregulację, która – nie obciążając szczególnie budżetu państwa – miałaby wzbudzić strukturalne reformy po stronie podaży, m.in. wyeliminować kartele i inne grupy interesu (izby handlowe i przemysłowe, związki zawodowe i inne), przyczynić się do ograniczenia ochrony zatrudnienia i płacy minimalnej, i w ten sposób służyć pobudzaniu konkurencji między uczestnikami procesu gospodarowania, a także poprawie międzynarodowej konkurencyjności.

Mimo to kierunek nadawany europejskiej integracji nie wydaje się sprzyjać interesom *Staatsvolk*. Socjaldemokratyczny projekt, aby przekształcić Wspólnotę Europejską w transnarodowe państwo socjalne, został porzucony już na początku lat 80. wskutek efektywnej opozycji rządu Margaret Thatcher. Historyczne fakty prowadzą autora do wniosku, że

15 Dosłownie: „through ‘governance’ rather than government” (Streeck 2014a, s. 116).

16 Dosłownie: „So long as voters are still able to remove a government serving the capital markets, the *Marktvolk* can never be entirely sure of its position”.

17 Grecki premier Andreas Papandreou musiał wówczas ustąpić miejsca byłemu prezesowi banku centralnego i byłemu wiceprezesowi Europejskiego Banku Centralnego Lukasowi Papademosowi. Natomiast we Włoszech premier Berlusconi został zmuszony do rezygnacji na rzecz Mario Montiego, byłego komisarza UE oraz funkcjonariusza globalnego banku inwestycyjnego Goldman Sachs.

„»Europa« stała się machiną liberalizacji stowarzyszonych gospodarek narodowych, ze szczególnym naciskiem na cięcia w polityce socjalnej, prywatyzację usług publicznych i fiskalną konsolidację” (Streeck 2016, s. 75). Ogłoszenie reform idących w tym kierunku przyczynia się do budowy zaufania wierzycieli, demonstrując, że państwo dysponuje wystarczającą zdolnością kontrolowania podatników (Streeck 2014a, s. 133–134).

Unijna technokratyczna polityka gospodarcza i instytucjonalne „ryzy” obowiązujące w UE nie są bynajmniej neutralne z punktu widzenia interesującego nas układu sił w strefie publicznego wyboru i polityki publicznej. W opinii Streecka wyposażają one rządy krajów członkowskich „w wiążący i uznany międzynarodowo mandat, którego mogą używać przeciw politycznym przeciwnikom w kraju, szczególnie – przeciw robotnikom i innym zorganizowanym interesom” (Streeck 2014a, s. 104). Wprowadzane reguły fiskalne (czyli konkretne pułapy nałożone na deficyty budżetowe i dług publiczny) mają jednocześnie takie umocowanie, by żadna opozycja nie była w stanie ich zmienić po wyborach. Tej ekspansji reguł konsolidacyjnych towarzyszy jednocześnie zadziwiająca bierność w innych obszarach wymagających unifikacji, np. konkurencji podatkowej czy walki z bezrobociem i nierównością.

Jak wspomniałam, oznaki odwrotu każą traktować tezę o „międzynarodowym państwie konsolidacyjnym” ostrożnie. Przynajmniej obecnie zasady ustanawiające konsolidacyjne „ryzy” wydają się martwe lub zamrożone. W czasie kryzysu w latach 2008–2009 mogliśmy się przekonać, na jaką skalę pułapy deficytu budżetowego zostały połamane przez najsilniejsze państwa UE (i USA) w intencji „pakietów ratunkowych” oraz obserwować, jak omijany był zakaz zakupów obligacji skarbowych przez banki centralne. Niektóre programy, przyjęte przez Unię po doświadczeniu kryzysu pandemicznego, każą wątpić, czy Unia Europejska – a ściślej: zawierane w jej ramach traktaty i porozumienia międzyrządowe – nadal promuje dyscyplinę fiskalną. Sposób finansowania programów w ramach projektu Next Generation EU (w tym instrumentu Recovery and Resilience Facility, znanego pod nazwą planu odbudowy) czyni kolejne wyrwy z systemie zmuszającym do konsolidacji. Jest to w istocie program bezprecedensowego zadłużania się. Mianowicie, jak wyjaśnił europoseł Marek Belka w „Polityce” w grudniu 2021 roku (datowanej 15–20 grudnia 2021), po raz pierwszy w historii Unia staje się podmiotem fiskalnym. Wszystkie państwa członkowskie ratyfikowały decyzję o zasobach własnych i tym samym upoważniły Komisję Europejską do pożyczania pieniędzy na nienotowaną dotąd skalę. Zarazem Unia przyjęła na siebie odpowiedzialność za spłatę zobowiązań państw członkowskich *in gremio*, które zwracać będzie ze środków własnych.

Rządy populistów, którzy doszli do władzy w drugiej dekadzie XXI wieku w szeregu państw europejskich, zdają się osłabiać surową ocenę Streecka, jakoby państwo długu przedkładało komercyjne zobowiązania wobec wierzycieli (*commercial market obligations*) nad polityczne zobowiązania wobec własnych obywateli. Faktycznie, po 2008 roku w większości krajów nie odnotowano ani zmniejszenia obciążenia długiem publicznym, ani zmniejszenia wydatków socjalnych. Przesadna wydaje się jego teza, że „[w] państwie konsolidacyjnym obywatele tracą na rzecz inwestorów [finansowych – A.Z.] [...], obsługa długu wypiera usługi świadczone przez sektor finansów publicznych” (Streeck 2015b, s. 11). W niektórych dużych krajach europejskich bowiem, na przykład we Francji i we Włoszech, obawy polityków, że polityka oszczędności (*austerity*) wywoła niepokoje społeczne i podetnie wzrost gospodarki, wydają się silnie ugruntowane.

W roku publikacji tej książki nie sposób ocenić, czy wymienione okoliczności oznaczają trwały odwrót państw Unii Europejskiej od idei konsolidacji fiskalnej. Uwagi Streecka wydawały się warte odnotowania, ponieważ w dużej części dotyczą układu instytucjonalnego UE, czyli struktury o znamionach trwałości przynajmniej w średnim okresie.

Dzieło Streecka, jak już zaznaczałam, interesuje mnie tu szczególnie z uwagi na konfliktowe przedstawienie stosunków między podstawowymi grupami społecznymi, prezentowanymi umownie w „trójkątnym” układzie pod nazwami: „państwo (*Staat*) – *Staatsvolk* – *Marktvolk*”. Co taka konceptualizacja wnosi, według Streecka, do wiedzy o przemianach demokratycznego państwa socjalnego?

W ramach podsumowania odwołam się do kwintesencji, która została zawarta w książce Streecka *Buying Time...* Opowiada ona o erozji demokratycznego państwa socjalnego, nawiązując do tego nurtu w nauce o społeczeństwie, który rozwija się wokół konfliktu o podział między kapitałem i pracą¹⁸. We współczesnej myśli socjoekonomicznej konstrukt ten odżywa jako konflikt interesów między wierzycielami lub rentierami a obywatelami *vel* podatnikami. Książka mówi o „zarządzaniu konfliktem” przez państwo, polegającym na „kupowaniu czasu”. Ten „trik”, zgodnie ze słowami samego autora, polegał na tym, aby „rozbroić wyłaniający się konflikt o podział między pracą i kapitałem za pomocą dodatkowych zasobów, nawet gdyby istniały tylko pod postacią pieniężną, a nie

18 Takie określenie nawiązuje do podstawowego konceptu socjalistów, którego sens jeszcze przed Marksem w połowie XIX wieku wyraził Pierre Proudhon, mówiąc o jemu współczesnym systemie gospodarczym i społecznym. Opisał go jako system, „w którym kapitały będące źródłem dochodu z reguły nie należą do tych, którzy je uruchamiają poprzez własną pracę” (Braudel 2019, s. 208).

– lub jeszcze nie – w rzeczywistości” (Streeck 2014a, s. 33). W opisywanym okresie, to jest w ostatnich dekadach XX wieku, państwo sięgnęło po trzy monetarne metody tworzenia iluzji wzrostu i dobrobytu. Służyć rozładowaniu potencjalnie destabilizującego konfliktu i stworzyć pozory wzrostu gospodarczego miały kolejno: inflacja, wzmożone zadłużanie się rządów, ekspansja rynku długu (*loan markets*) oraz długu prywatnego, a także – ostatnio – wykup przez banki centralne zarówno długu publicznego, jak i pasywów banków-pożyczkodawców. O ile w przeszłości państwo długu kupowało sobie czas za pomocą inflacji i długu publicznego, to w czasach konsolidacji fiskalnej i słabnącej sfery zabezpieczeń społecznych jeszcze „kupuje” czas za pomocą prywatnego kredytu.

„Substituowanie podatków kredytem” miało istotne konsekwencje dla struktury finansów publicznych, co podkreślają terminy „państwo długu” i „państwo konsolidacji fiskalnej”, jak również wpłynęło na pozycje przetargowe głównych interesariuszy demokratycznego państwa socjalnego. Bezprecedensowy po wojnie wzrost kredytu w gospodarkach wysoko rozwiniętych pomógł rządowi odsunąć moment, kiedy trzeba było stawić czoła problemowi środków nieadekwatnych do potrzeb. Mowa o rozwierającej się luce pomiędzy, z jednej strony, żądaniami obywateli i koniecznymi wydatkami wspierającymi infrastrukturę gospodarki a narastającym, z drugiej strony, silnym oporem podatników – i to zarówno osób, jak i firm – przed płaceniem rachunków. Dostępny kredyt finansował deficyty w różnych segmentach finansów publicznych, przekształcając się w dług publiczny.

W czasach przyspieszenia deregulacji i ekspansji finansów zadłużenie stało się powszechne, a dług sektora prywatnego rósł w wielu przypadkach szybciej niż dług sektora finansów publicznych. Rezultatem neoliberalnych zmian był m.in. lepszy dostęp do kredytu dla gospodarstw domowych. Zadłużenie gospodarstw domowych ma umożliwić nabywanie usług społecznych na rynku, aby odciążyć finanse publiczne i ułatwić ich konsolidację. Strumień kredytu dla sektora prywatnego częściowo finansuje usługi o charakterze socjalnym, niegdyś świadczone za darmo przez sektor finansów publicznych. W tym sensie przyczynia się do malejącego znaczenia zabezpieczeń społecznych i solidarności. Ponieważ obecna „konsolidacja” finansów publicznych w praktyce oznacza ograniczanie wydatków, ze względu na „polityczną wrażliwość” tego zadania wybiera się drogi okrężne, nieoczywiste, takie jak stopniowe urynkowanie sfery socjalnej. Otwarto możliwości prywatyzacji domeny usług będących wcześniej domeną publiczną. Stymuluje się dodatkowe prywatne ubezpieczenia (np. zdrowotne, emerytalne), co prowadzi do pożądanego z punktu widzenia *Marktvolk* poszerzenia sfery interesów. Prywatyzacja

bezpieczeństwa socjalnego i konsolidacja fiskalna faktycznie prowadzi do uszczuplenia zakresu sektora finansów publicznych.

Pojawia się pytanie, czy nie docieramy do punktu, w którym musi się rozpocząć zasadnicza zmiana. Autor *Buying Time...* pesymistycznie przewiduje, nie stroniąc od sarkazmu, że konsolidacja fiskalna będzie prawdopodobnie pociągać dalszą prywatyzację społecznego zabezpieczenia, której będzie towarzyszyć postępujące zmniejszanie wydatków publicznych na potrzeby starzejących się kohort obywateli i wyborców, aż tradycyjne państwo socjalne straci tych interesariuszy z powodu ich naturalnej eliminacji (Streeck 2014a, s. 121). Interesujące wydaje się rozwinięcie tej prognozy we fragmencie innego dzieła:

Redukowanie dyskrejonalnych wydatków nieuchronnie pociąga za sobą ograniczanie usług społecznych, takich jak edukacja, a szczególnie – usług publicznych, z których korzystają wszyscy obywatele. W miarę jak w konsekwencji zarówno zakres, jak i jakość usług zapewnianych przez państwo będzie się pogarszać, klasa średnia będzie poszukiwać komplementarnego lub alternatywnego zaopatrzenia się w nie za pomocą prywatnych środków, a rządy będą spieszyć z przyzwoleniem dla prywatnych firm, aby konkurowały z władzą publiczną. Proces ten sprawi, że zamożniejsi przywykną do bardziej zindywidualizowanych usług (*customized provision*), co skłoni ich do żądania (dalszych) obniżek podatków, aby móc je opłacać – obniżek podatków, które wywołają dalsze redukovanie wydatków. W miarę jak państwo socjalne będzie tracić coraz większe segmenty wyborców z klasy średniej, programy publiczne przekształcą się w programy dla ubogich, co zgodnie z amerykańskim powiedzeniem [zestawiającym terminy „programs for the poor” i „poor programs” – A.Z.] będzie oznaczać złe programy (Streeck 2015b, s. 22–23).

Autor nie ma wątpliwości, że sytuacja określana jako „państwo konsolidacyjne” prowadzić będzie do dalszego wzmacniania wpływów *Marktvolk*. Dał temu wyraz w innym fragmencie, który wydaje się wart przytoczenia:

Prywatyzacja inwestycji w infrastrukturę materialną i społeczną pobudza dynamikę prywatnego biznesu (*private industry*) funkcjonującego tam, gdzie wcześniej sięgał zakres sektora publicznego. Chociaż prywatni dostawcy tych usług typowo są poddawani regulacjom, prawdopodobnie szybko staną się potężnymi graczami na arenie politycznej, gdzie będą zawierać sojusze z awansującymi warstwami klasy średniej oraz ich politycznymi partiami o orientacji konserwatywno-liberalnej. Powiązania nowych firm z rządem będą ewoluowały, często przybierając formę wymiany personelu, określaną

przenośnie za pomocą metafory drzwi obrotowych, a wspierane przez nie kampanie będą coraz bardziej cementować przejście od państwa dystrybucyjnego do państwa neoliberalnego, które odpowiedzialność za zapewnienie społecznej równości i spójności pozostawia społeczeństwu obywatelskiemu i rynkowi (Streeck 2015b, s. 23).

4.4. Kwestia legitymizacji władzy i zasobów w dyspozycji państwa

Można się spotkać z poglądem, że „rewitalizacja” kapitalizmu po 1945 roku była wspólnym technokratycznym projektem rządów i wielkich korporacji gwoździ stabilnego wzrostu i eliminacji kryzysów gospodarczych. Konstruktynna współpraca między kapitalistycznym państwem i dysponentami kapitału miała służyć społecznej i kulturowej legitymizacji kapitalizmu. Dzięki aktywnej polityce społecznej państwo skłoniło do kooperacji związki zawodowe, co pomagało utrzymać płace na umiarkowanym poziomie, a zarazem zabezpieczyć poziom efektywnego popytu (Streeck 2014a, s. 111–112). W większości państw demokratycznych Zachodu systemy zabezpieczeń na wypadek utraty zdrowia, pracy i w okresie starości, dostępność edukacji i polityka zatrudnienia – mają chronić zjadaczy chleba przed doświadczeniem nędzy i beznadziejności, zaś w wymiarze makroekonomicznym świadczenia socjalne mają wspomagać umiarkowaną siłę nabywczą dochodów z pracy.

Spowolnienie wzrostu w latach 70. XX wieku rodziło obawy, że zagrazi legitymizacji systemu w oczach wyposażonych w broń wyborczą obywateli. Neoliberalne recepty zostały zatem przystrojone obietnicą zwiększonej konsumpcji, najpierw przez zwiększoną podaż pieniądza, potem dzięki kumulacji długu publicznego i w końcu – w postaci bezprecedensowej dostępności kredytu dla gospodarstw domowych (Streeck 2014a, s. 4). Słabnący popyt na towary okazał się barierą wzrostu w głównych gospodarkach świata i wobec tego nastąpił powolny zwrot w polityce makroekonomicznej rządów. Stosunkowo wysokie bezrobocie w połączeniu z szeregiem innych czynników na rynku pracy sprawiło, że udział dochodów z pracy w PKB największych gospodarek kapitalistycznych malał (*Macroeconomic Policies...* 2009). Tym samym słabło znaczenie płac w polityce publicznej wspierającej popyt i wzrost w wymiarze makroekonomicznym.

Tym, co pobudza wydatki zdecydowanie bardziej niż w przeszłości staje się kredytowa dźwignia i powszechne zadłużenie. Aby ratować popyt masowy, polityka społeczno-gospodarcza sprzyja kompensowaniu negatywnych zmian w budżetach gospodarstw domowych za pomocą kredytu konsumpcyjnego i otwiera dodatkowe możliwości osiągania korzyści na rynkach finansowych dzięki mechanizmowi baniek cenowych oraz efektowi bogactwa (*wealth effect*). Skala działalności gospodarczej powiększa się dzięki zadłużeniu. We wszystkich segmentach gospodarki kredytowa dźwignia pozwala zwiększyć wydatki wielokrotnie bardziej, niż na to pozwalają dochody. Zadłużają się na niespotykaną po wojnie skalę nie tylko gospodarstwa domowe, lecz także firmy i rządy. Te ostatnie pokrywają użyzonymi środkami deficyty w systemie finansów publicznych, umożliwiając – przez emisję dłużnych papierów skarbowych – ekspansję pożyczek prywatnych. Na przełomie XX i XXI wieku kredyt ciągnie popyt na rynkach towarów, a na rynkach finansowych (w tym – nieruchomości mieszkalnych) kredytowa dźwignia podtrzymuje spiralę wzrostu wartości aktywów, co prowadzi firmy i gospodarstwa domowe do poczucia bogactwa. Świadomość, że wartość posiadanych akcji czy nieruchomości zwiększa się, skłania do zaciągania nowych pożyczek i zwiększania wydatków (nie tylko konsumpcyjnych)¹⁹.

Państwo konsolidacji fiskalnej stopniowo wyzbywa się legitymizacji w postaci gwarancji praw społecznych i socjalnych, której fundament stanowiły powszechne systemy zabezpieczeń społecznych. Obecnie, chociaż zaangażowanie rządów w problemy bezrobocia, zabezpieczenie starości czy ochronę konsumenta jest większe niż kiedykolwiek w historii, ich skuteczność w wywiązywaniu się ze zobowiązań spada z powodu napięć w systemie finansów publicznych – przede wszystkim wskutek nierównowagi między wydatkami na cele społeczne a dochodami i składkami. Europejskie państwa socjalne zdają się rezygnować z odpowiedzialności, którą wzięły na siebie w połowie XX wieku za wzrost, pełne zatrudnienie, bezpieczeństwo socjalne oraz społeczną spójność, przekazując w coraz większym stopniu dobrobyt swoich obywateli tzw. rynkowi (Streeck 2014a, s. 30–31).

19 Jest to jednak złudne poczucie bogactwa, efemeryda. Wyrażane są obawy, że w długiej perspektywie uruchomienie spirali długów dusi gospodarkę rynkową. Finansowanie wzmacniające inwestycje kapitałowe na cele produkcyjne i produktywność ustępuje bowiem finansjeryzacji, rozumianej jako ciągłe czerpanie dochodu przez wierzycieli z tytułu długu. Z drugiej strony zobowiązania dłużnicze notorycznie przekraczają i dławią produktywność dłużników. Dlatego dług na ogół wymaga ciągłego finansowania dalszymi pożyczkami (zob. Dowbor 2019, s. 183, 218–219 i inne).

Jednocześnie modyfikacji ulega sposób, w jaki państwo legitymizuje swoją pozycję w „trójkącie władzy”. Przyspieszenie globalizacji konkurencji, połączone z intensywną perswazją z ideologicznych pozycji ekonomicznego liberalizmu i z użyciem narzędzi nacisku pozostających w rękach wiodących międzynarodowych organizacji, skłania do wycofywania się z gwarancji praw społecznych i socjalnych na rzecz retoryki konkurencyjności i wzrostu gospodarczego. W nowych okolicznościach to misja wzrostu gospodarczego wysuwana jest na plan pierwszy jako atutowa karta przetargowa wobec koalicji społecznych interesów. Doktryna wzrostu zdaje się legitymizować władzę państwową zarówno wobec pracowników, podatników i beneficjentów ubezpieczeń społecznych, jak i dysponentów kapitału produkcyjnego i finansowego (odpowiednio *Staatsvolk* i *Marktvolk*, posiłkując się terminologią Streecka). Na tym sposobie legitymizacji władzy publicznej wypada zatem skupić się w tym podrozdziale.

Problematyka obejmująca to, co przyczynia się do wzrostu gospodarczego w ogóle i – w szczególności – jak państwo może pobudzać wzrost, jest rozległa i złożona. Z tą świadomością zasygnalizuję jedynie zasadnicze kierunki zmian z zamiarem ograniczenia się do obszaru zaznaczonego na wstępie, to jest do sfery bezpieczeństwa socjalnego. Takie nastawienie ostrości wynika z przekonania, że procesy i rozwiązania przyjęte w sferze zabezpieczeń społecznych ogniskują grę interesów zarówno w sferze polityki publicznej, jak i w sferze gospodarki, i nie są obojętne dla jakości i trwałości demokracji. Zatem warto przyjrzeć im się z bliska. Wcześniej była mowa o tym, że konfigurację kapitalizmu, jaka wyłoniła się na Zachodzie w latach 50. i 60. XX wieku charakteryzowała demokratyzacja stosunków społecznych, nowe stosunki pracy oraz rozbudowa systemów zabezpieczeń społecznych. Teraz warto zwrócić uwagę na to, że instytucje służące bezpieczeństwu socjalnemu i dialogowi społecznemu miały istotne znaczenie dla wzrostu gospodarczego. W tym celu skorzystam z oryginalnego ujęcia napotkanego w literaturze przedmiotu, sięgając po użyteczne konstrukty Gregory'ego Jacksona i Sigurda Vitolsa (2001) oraz Margarity Estevez-Abe (2001).

Wcześniej była mowa o tym, że systemy zabezpieczeń społecznych i aktywna polityka społeczna w dekadach bezpośrednio powojennych przysłużyły się legitymizacji władzy państwa, stając się ważnym elementem ówczesnej konfiguracji kapitalizmu. Pomogły dokooptować związki zawodowe do współpracy, której spektakularnym przejawem były zbiorowe porozumienia, obejmujące warunki pracy i reguły płacowe. Dlatego można powiedzieć, że powojenna polityka państwa socjalnego rozwijała się na osi „zabezpieczenie – praca/płaca”. Termin „welfare – labour/wage nexus” (Jackson, Vitols 2001) nie tylko kieruje uwagę na opisane

wcześniej instytucje służące negocjacom i mediacji, które wzmocniły pozycję reprezentacji pracy najemnej (*labour*). W rezultacie tych zmian instytucjonalnych systemy zabezpieczeń społecznych (*welfare*) stały się także swoistym łącznikiem w przetargach między pracą i kapitałem oraz w mediacjach z udziałem państwa. Można zaryzykować stwierdzenie, że gdyby nie te publiczne fundusze i pochodzące z nich świadczenia, nie byłoby dialogu między dysponentami kapitału i oferentami pracy. W tak zmienionych warunkach rosła skłonność do przetargów i negocjacji zarówno ze strony pracowników, których nie paraliżowała wizja utraty pracy, jak i ze strony pracodawców, którzy wyżej oceniali prawdopodobieństwo kompromisu dzięki socjalnemu buforowi zarządzanemu przez państwo. Ramy koordynacji w ramach branż w kolejnych dekadach po drugiej wojnie światowej pełniły m.in. funkcję powstrzymywania kosztów pracy gwoili konkurencyjności cenowej, główną gratyfikacją zaś były świadczenia socjalne. Dostęp do transferów socjalnych, takich jak emerytury i renty lub ewentualnie ich zwiększenie rekompensowały do pewnego stopnia skutki hamowania płac (z różnych względów, na przykład z uwagi na konkurencyjność międzynarodową, jak w Niemczech), zabezpieczając wzrost masowej konsumpcji. Manewrowanie zabezpieczeniami i uprawnieniami emerytalnymi pozwalało na ograniczanie żądań płacowych.

Odmiana tego konstruktu, mianowicie „welfare – wage nexus” zarazem kompaktowo ujmuje charakterystyczną dla tego okresu politykę pobudzania wzrostu gospodarczego. Mianowicie, osią pro wzrostowej polityki makroekonomicznej były wówczas płace (*wage*) oraz transfery socjalne (*welfare*). Rola systemu zabezpieczeń społecznych polegała w największym skrócie na tym, że te drugie uzupełniały te pierwsze, przyczyniając się do wzrostu łącznego popytu konsumpcyjnego (Streeck 2014a). Wzrost tego najważniejszego składnika łącznego popytu, zgodnie z keynesistowskim podejściem, miał zapewnić popyt pobudzający wzrost zagregowanego produktu. Ponadto, dla firm walczących o konkurencyjność niewątpliwie znaczenie miało to, że mogły eksternalizować koszty zwolnień dzięki zabezpieczeniom społecznym. Taką amortyzującą funkcję polityka społeczna pełniła w dużej mierze dzięki pewnym rozwiązaniom w systemie emerytalnym, w szczególności dzięki instytucji wcześniejszych emerytur (Jackson, Vitols 2001; Ebbinghaus 2001). Tym samym świadczenia socjalne i łatwiejszy dostęp do nich mogły wspomagać politykę wzrostu także przez poprawę konkurencyjności.

Do końca XX wieku warunki gospodarowania w wiodących gospodarkach zmieniły się dostatecznie, aby mówić o nowym wzorcu akumulacji, co zostało zarysowane w jednym z poprzednich podrozdziałów.

Przypomnę, że w tym okresie stosunkowo wysokie bezrobocie w połączeniu z szeregiem innych czynników na rynku pracy sprawiło, iż udział dochodów z pracy w PKB największych gospodarek kapitalistycznych malał. Tym samym wyraźnie zmalała rola płac w polityce wzrostu. Na dodatek tej zmianie towarzyszyło – z powodu doktryny oszczędności budżetowych – ograniczanie tempa zwiększania się transferów socjalnych. W tym kontekście rola interesującej nas tu szczególnie sfery zabezpieczeń socjalnych uległa zmianie.

Nurt równoległy w pro wzrostowej polityce, który zaczął się zaznaczać już w latach 70. XX wieku (na przykład w Niemczech w odniesieniu do zakładowych planów emerytalnych), to polityka kierująca oszczędności ludności i przedsiębiorstw na rynki kapitałowe. Ponieważ część tych oszczędności obejmuje oszczędności i inne dochody odkładane z myślą o bezpieczeństwie socjalnym, można mówić o rosnącym znaczeniu polityki na osi „zabezpieczenie – finanse”, „welfare – finance nexus” (Estevez-Abe 2001). Zarówno oszczędności emerytalne, jak i składki na ubezpieczenia zdrowotne, oszczędności w formie wkładów mieszkaniowych, a w krajach rozwijających się także prawa do wody i inne, kierowane są z pomocą państwa do sektora finansowego i zamieniane przez firmy zarządzające na papiery wartościowe oraz instrumenty pochodne (Bayliss i in. 2015). Towarzystwa ubezpieczeniowe, banki, fundusze inwestycyjne i ich spółki przejęły zarządzanie częścią odnośnych funduszy i tym samym, dzięki różnym formom komercjalizacji, prywatne firmy finansowe zastępują organa publiczne w roli dostawcy bezpieczeństwa socjalnego²⁰. Państwo sprzyja temu trendowi za pomocą odpowiednich regulacji, prywatyzując sferę bezpieczeństwa socjalnego, a także wspiera jej prywatny segment z własnych zasobów w formie dotacji z budżetu lub ulg i zwolnień podatkowych. W rezultacie obserwuje się przesuwanie funduszy ze sfery *welfare* do sfery *finance*. Fundusze o charakterze socjalnym czy bytowym coraz obficiej zasilają inwestycje o charakterze wyłącznie finansowym, przyczyniając się do obrotów na krajowych i transgranicznych rynkach finansowych²¹. W zamian państwo może liczyć na przy-

20 Na ów osobliwy związek między sferą bezpieczeństwa socjalnego i sektorem finansów zwracają uwagę opracowania autorów takich, jak Bernhard Ebbinghaus, Gregory Jackson, Philip Manow, Wolfgang Streeck, Sigurd Vitols i inni.

21 Na przykład paraemerytalne plany kapitałowe (takie jak polskie Pracownicze Plany Kapitałowe – PPK), które przedstawiane są obywatelom i wyborcom jako atrakcyjne formy oszczędzania na starość, w rzeczywistości służą „pogłębianiu” rynków finansowych. Powołać się tu można na wypowiedź niepozostawiającą co do tego wątpliwości, pochodzącą od prezesa Polskiego Funduszu Rozwoju. Fundusz był zaangażowany m.in. w projekt polskiego rządu, aby stworzyć

chyłność wielkich interesów finansowych (w tym – własnych wierzycieli), wśród których nie brak grup kapitałowych.

Obecnie ubezpieczenia o charakterze socjalnym stały się ważnym obszarem finansjeryzacji aktywności zarobkowej, która intelektualną legitymizację znalazła w postaci nowych koncepcji polityki pobudzania wzrostu. Począwszy od lat 90. XX wieku politykę gospodarczą i społeczną wspierają te doktryny ekonomiczne, w których podkreśla się znaczenie prywatnego kapitału dla pobudzania wzrostu gospodarki. Politycy i ich doradcy mogli zakładać, że rozwój obrotów/transakcji finansowych przyczyni się do ożywienia gospodarek, opierając się na pozytywnych wynikach sformalizowanych badań, a także pod wpływem autorytetu Banku Światowego. Publikowane ekonometryczne testy i wyniki badań, począwszy od uznanego artykułu Roberta G. Kinga i Rossa Levine’a z 1993 roku *Finance and growth: Schumpeter might be right*, w większości potwierdzały pozytywną zależność między rozwojem rynków finansowych i wzrostem gospodarki (*finance-growth nexus*). Według opinii zawartej w opracowaniu Mikhaïla Stolbova, mieszczącym szeroki przegląd tego programu badawczego, obliczenia ekonomistów niosły uproszczone przesłanie dla polityków, zgodnie z którym sektor finansowy jest katalizatorem wzrostu gospodarki, sprzyjając akumulacji kapitału i jego optymalnej alokacji (Stolbov 2012). Było to przesłanie niezwykle atrakcyjne w warunkach stagnacji gospodarczej, która w latach 90. dotknęła szereg europejskich krajów rozwiniętych. Z kolei narracja Banku Światowego, uzasadniająca potrzebę rozwoju rynków kapitałowych (World Bank 1994), skierowana była przede wszystkim do krajów o średnim poziomie dochodu, takich jak Polska, gdzie typową sytuacją jest niedobór kapitału i niska stopa oszczędności. Z tego powodu Bank Światowy zalecał tworzenie kapitałowych funduszy emerytalnych na bazie obowiązkowych składek (w Polsce – OFE) i skierowanie za ich pomocą oszczędności gospodarstw domowych na rynki kapitałowe. Nowi inwestorzy instytucjonalni w postaci funduszy emerytalnych mieli tworzyć stabilną bazę finansowania firm na rynku kapitałowym. Ponadto ich pojawienie się oznaczało prywatyzację branży, co miało sygnalizować zagranicznym dysponentom kapitału wolę rządzących do wprowadzania prorynkowych reform, wzbudzać zaufanie zagranicznych inwestorów i redukować ryzyko ucieczki kapitału. Nie trzeba przypominać, że dla każdego demokratycznego państwa wizja wzrostu gospodarczego jest atrakcyjna ze względu

PPK i w kontekście tych przygotowań Paweł Borys w 2017 roku wygłosił pogląd, że „*de facto* to nic innego, jak program rozwoju polskich rynków finansowych” (Naczyk 2018, s. 558).

na wzrost dochodów, wydatków – i finalnie wpływów z podatków, co obiecuje sukces zarówno w aspekcie fiskalnym, jak i wyborczym.

Koncepcje tego rodzaju w nurcie wiążącym wzrost gospodarki z finansjeryzacją aktywności zarobkowej obecnie straciły wiele ze swej mocy oddziaływania. Niemniej, w swoim czasie odegrały rolę jako zaplecze intelektualne wzrostu opartego na wydatkach o charakterze czysto finansowym i, pośrednio, jako uzasadnienie prywatyzacji i finansjeryzacji sfery socjalnej. Nie miejsce tu na podejmowanie dyskusji, czy były słuszne merytorycznie. Bardziej chodzi bowiem o zwrócenie uwagi na materialne konsekwencje tak realizowanej misji wzrostu.

Materialną bazę funkcjonowania państwa stanowi jego majątek i dochody, a jego *domenę* dopełnia zakres sprawowanej kontroli oraz zdolność do zaciągania pożyczek. Legitymizowanie władzy państwa przez wzrost gospodarczy w okresie finansjeryzacji wykazuje podstawową słabość. Na przełomie XX i XXI wieku znamienne jest ograniczanie zarówno bazy, jak i domeny państwa. Sposób realizacji misji wskazywałby, że państwo traci kolejne podstawy do promowania wzrostu w sensie zasobów i kontroli. Spektakularnymi tego przejawami są, oprócz prywatyzacji majątku państwowego, wzrost znaczenia środków użyczonych w finansowaniu publicznych wydatków oraz prywatyzacja sfery socjalnej.

Po pierwsze, podstawa finansów rządowych, jaką są dochody z podatków, nie wydaje się już tak pewna; wskazuje na to choćby doktryna niskich podatków, której popularność, utrzymującą się od czasu sławetnej krzywej Laffera, skutkuje obniżeniem stawek podatkowych w długim okresie. Z drugiej strony deficyty w sektorze finansów publicznych wymagają regularnego finansowania, a systemy zabezpieczeń społecznych – dotowania. Aby uzupełnić własne dochody i wywiązać się z gwarancji socjalnych, rządy w większym zakresie sięgają po środki użyczone. Jednak w fazie państwa konsolidacyjnego dostęp do nich staje się ograniczony, co pogłębia zależność rządów od dostępu do chwiejnego rynku długu. Wprawdzie kolejne fale prywatyzacji majątku, od lat 80. począwszy, zapewniają wpływ łagodzące napięcia bilansowe w sektorze finansów publicznych w średnim okresie, pozbawiają jednak państwo źródła wpływów z dywidend i możliwości oddziaływania na realną gospodarkę w długim okresie.

Po drugie, we współczesnej konfiguracji prywatyzację majątku publicznego zdaje się wypierać prywatyzacja funkcji sektora publicznego i uryn-kowanie usług, które tradycyjnie były publiczną domeną. Kontrola nad przymusowymi oszczędnościami gromadzonymi w celu zabezpieczeń socjalnych umożliwiała dystrybucję w czasie prywatnych oszczędności na cele socjalne (wcześniejsze emerytury), a także operowanie wysokością świadczeń. Obecnie zarządzanie przymusowymi oszczędnościami

traci moc jako instrument wpływu w rękach państwa. Coraz większą wagę natomiast przywiązuje się do gromadzenia oszczędności emerytalnych w funduszach zarządzanych przez licencjonowane prywatne firmy finansowe, nad którymi państwo sprawuje jedynie nadzór.

W rezultacie możliwości wywierania wpływu przez państwo społeczne słabną. Stwierdzenie to dotyczy zarówno pro wzrostowej polityki, jak i pozycji negocjacyjnej demokratycznego państwa w trójczłonowym układzie władzy.

4.5. Podsumowanie

W tym rozdziale przedmiotem zainteresowania była współcześnie funkcjonująca zinstytucjonalizowana struktura, jaką jest demokratyczne państwo socjalne (*welfare state*), czyli typ państwa, który ukształtował się w XX wieku na Zachodzie. W zakresie ograniczonym na wstępie do rozdziału starałam się ująć zjawiska i procesy wskazujące, w jakim kierunku postępuje jego transformacja. Po drugiej wojnie światowej dysponenti kapitału i pracy zbudowali scentralizowane organizacje interesów, a państwo wsparło ten proces za pomocą instytucji służących mediacji interesów oraz systemów zabezpieczeń społecznych. Elementy te wyznaczają przyjęte ramy obrazu demokratycznego państwa socjalnego. Rozdział miał przede wszystkim pokazać, że transformację tego *status quo* wiąże i tłumaczy zmiana wzorca wzrostu gospodarczego. Inaczej mówiąc – to, jaki obraz przedstawia państwo kapitalistyczne, w decydującym stopniu zależy od podstawy akumulacji kapitału.

Współczesna rekonfiguracja kapitalizmu w Europie Zachodniej polega na finansjeryzacji aktywności zarobkowej i powiązana jest z „państwem długu”. „Państwo podatków” finansowało publiczną sferę zabezpieczeń społecznych w zasadzie dzięki przymusowym oszczędnościom ludności i podatkom. Rozszerzając właściwą mu domenę opartą na przymusie do niespotykanych w historii rozmiarów, zapewniło przy tym regularne i stosunkowo pewne źródła przychodów do systemu finansów publicznych. W „państwie długu” zadłużenie publiczne rośnie szybciej niż gospodarka, z której pochodzą podatki. Rośnie znaczenie przychodów do budżetu pochodzących z rynku długu, zdecydowanie mniej poddających się planowaniu niż dochody z podatków. Utrzymanie bądź zdobycie władzy politycznej w większym niż poprzednio stopniu zależy

od zdolności do obsługi długu. Wraz z rosnącą zależnością gospodarki i państwa od wierzycieli zmienia się obraz instytucjonalizacji zbiorowych negocjacji dotyczących stosunków pracy; maleje polityczne znaczenie pracowników i ulega ograniczeniu zasięg mediacji zorganizowanych interesów w strukturach bądź pod patronatem państwa. W sferze bezpieczeństwa socjalnego (*welfare*) widoczne jest przesunięcie w paradygmatach polityki publicznej: waga zdaje się przesunąć od instytucjonalizacji bezpieczeństwa socjalnego (dzięki opiece medycznej, ubezpieczeniom emerytalnym i innym, nie wyłączając ochrony pracy) do rozwiązywania problemów *finansowania* ochrony socjalnej dzięki zwiększeniu zakresu domeny rynku.

W ekonomii politycznej demokratycznego państwa socjalnego można spotkać się z poglądem, że sfera zabezpieczeń społecznych jest ogniskową podstawowych interesów. Industrializacja, wzorzec akumulacji dominujący w latach 50. i 60. XX wieku, wiązała się z budową systemów zabezpieczeń społecznych i z profilem „*welfare – labour nexus*” w polityce publicznej. Nasilająca się od lat 80. finansjeryzacja znalazła odbicie w erozji sfery *welfare* oraz reorientacji polityki publicznej, którą skrótowo ujmując termin „*welfare – finance nexus*”. Trwa prywatyzacja zabezpieczeń socjalnych, co w długim okresie ma służyć ograniczeniu wydatków, których głównym beneficjentem są aktualni i emerytowani pracownicy. Postępująca prywatyzacja segmentu publicznego ubezpieczeń o charakterze socjalnym oznacza m.in. wycofywanie się państwa z podjętych w przeszłości gwarancji socjalnych. Ponadto polityka publiczna wspiera za pomocą rządowych programów dodatkowe prywatne ubezpieczenia. Prywatyzacja oszczędności na cele socjalne poszerza domenę interesów firm finansowych, wśród których znajdują się ważni wierzyciele rządów.

Zmiany w systemach zabezpieczeń społecznych skłaniają do wniosku, że unikalny sojusz państwa kapitalistycznego z pracobiorcami odchodzi w przeszłość, natomiast szeroko rozumiana polityka publiczna sprzyja interesom kapitału finansowego wyraźniej niż w poprzedniej konfiguracji. Świadczy to o wzmocnieniu pozycji korporacyjnych wierzycieli rządów względem interesów pracowników i obywateli.

Przypadek „państwa długu” potwierdza ogólną prawidłowość, zgodnie z którą relacje między władzą publiczną a władzą ekonomiczną stanowią podstawową oś różnych konfiguracji kapitalizmu. Prywatny kapitał ma wpływ na politykę gospodarczą nie tylko dlatego, że decyduje się inwestować albo nie inwestować w produkcję. Obecnie finansowanie deficytów finansów publicznych przez sektor prywatny za pośrednictwem rynków finansowych rośnie szybciej niż produkt krajowy, co nabiera strategicznego znaczenia. Uzależnienie od ocen dominujących na rynkach

kapitałowych oraz od dostępu do rynku długu ogranicza autonomię państwa na rzecz strategii inwestycyjnych grup kapitałowych działających na tych rynkach. Odpyływ inwestycji finansowych i produkcyjnych, którego tamowanie w obecnych warunkach za pomocą różnych środków polityki gospodarczej przestało być skuteczne, grozi bowiem destabilizacją finansów państwa, paniką na rynkach finansowych oraz zahamowaniem wzrostu gospodarczego.

Zmianie ulega pozycja negocjacyjna państwa względem pozostałych stron trójkąta władzy. Państwo demokratyczne wywiera tym większy wpływ na pozostałych uczestników mediacji i tym większą ma władzę, im większymi zasobami dysponuje. Podjęcie i kontynuowanie misji wzrostu gospodarczego przez państwo po drugiej wojnie światowej było możliwe nie tylko dzięki historycznym rozstrzygnięciom i politycznym układom, lecz przede wszystkim dzięki przejęciu kontroli lub własności nad zasobami ekonomicznymi. Pozycję przetargową państwa określają szeroko rozumiane prawa własności, które obejmują prawo do dysponowania określonym majątkiem i dochodami, a także prawo dostępu i sprawowania kontroli nad nieznacjonalizowanymi zasobami. Pozycja przetargowa państwa wydaje się słabnąć wraz z erozją jego ekonomicznej bazy. Jeżeli państwo ma kontrolę, własność i przychody, wzrasta skłonność do mediacji i dialogu pozostałych stron układu władzy. Jeżeli się ich zrzeka bądź wyzbywa, jego wiarygodność słabnie. Rosnące znaczenie środków użyczonych w finansowaniu publicznych wydatków, prywatyzacja majątku państwowego oraz postępująca prywatyzacja sfery socjalnej prowadzą do ograniczania materialnej bazy i regulacyjnej domeny państwa. Ponieważ państwo ma do zaoferowania coraz mniej swoim interesariuszom i partnerom społecznym, należy sądzić, że maleją możliwości wywierania przez nie wpływu, a zatem – prowadzenia polityki społecznej i gospodarczej, dostrzymywania zobowiązań oraz wdrażania formalnych reguł.

W procesie polityki publicznej na znaczeniu zdają się zyskiwać organy o technokratycznym charakterze: biurokratyczne instytucje bez mandatu demokratycznego (takie jak np. Komisja Europejska), prywatne think tanki oraz publiczne agencje, opierające się raczej na radach ekspertów niż na wynikach społecznych konsultacji. Korporatyzm i instytucje mediacji stają się fasadą, co pokazały choćby (również w Polsce) próby trójstronnej harmonizacji interesów. Organizacje pracodawców i związki zawodowe tracą znaczenie i bazę członkowską. Płaszczyzny konfliktu obecnie stanowią raczej problemy kulturowe i prawa obywatelskie, a organizatorami protestów są na ogół ruchy obywatelskie.

Od lat 80. XX wieku państwo wyzbywa się wpływu na zasadzie publicznej własności. Wraz z prywatyzacją bezpieczeństwa socjalnego jako

instrumentu wpływu w rękach państwa traci moc zarządzanie przymusowymi oszczędnościami na cele socjalne. W konsekwencji legitymizacja współczesnego demokratycznego państwa wobec prywatnych grup kapitałowych coraz bardziej opiera się na aksjomacie konkurencyjności, zaś względem nieuprzywilejowanych obywateli – na gwarancjach fizycznego raczej niż socjalnego bezpieczeństwa.

Po dekadach ograniczania ekonomicznej bazy władzy państwowej pozostaje wiara w moc konkurencji i dalszej deregulacji. W związku z misją wzrostu państwo konsolidacyjne zamiast do posiadanych zasobów odwołuje się raczej do własnej gotowości do deregulacji. Programy, zakładające wzrost dzięki tzw. strukturalnym reformom po stronie podaży, zdają się jednak wyłącznie symboliczną polityką (w razie braku efektów można mówić, że ich działanie jest rozciągnięte w czasie) (Streeck 2016). Należy wątpić, czy kolejne deregulacje są w stanie wygenerować jakikolwiek wzrost, zwłaszcza taki, który „uniesie wszystkie łódki”. Tym bardziej, że po ostatnim międzynarodowym kryzysie finansowym niektóre badania zdają się wskazywać, że pobudzanie aktywności gospodarczej za pomocą dźwigni kredytowej napotkało na bariery. Pęknięcie baniek spekulacyjnych na aktywach finansowych i załamanie się rynków instrumentów ryzyka przyniosło najsilniejsze spowolnienie akcji kredytowej dla gospodarstw domowych i firm w USA od 1980 roku. Nie ma zgody co do tego, czy powodem było załamanie skłonności banków do kredytowania dóbr i usług, czy też – jak dowodzi Richard C. Koo (2008, 2011) – przyczyną jest ograniczone zainteresowanie potencjalnych pożyczkobiorców²². Zjawiska te znajdują odbicie w makroekonomicznej statystyce krajów wysoko rozwiniętych. Badania Niny Dodig, Eckharda Heina i Daniela Detzera ujawniają na przykład, że po 2008 roku w wielu krajach, gdzie wzrost opierał się na konsumpcji na kredyt i na „efekcie bogactwa” (*wealth effect*), deficyt sektora prywatnego zmienił się w nadwyżki (podczas gdy regułą pozostał głęboki deficyt sektora publicznego) (Dodig, Hein, Detzer 2015). To by wskazywało, że wyraźniej niż kiedykolwiek w okresie powojennym daje o sobie znać niedostateczny popyt na kredyt w gospodarce. Ten zaś zdaje się nową barierą makroekonomicznej

22 Richard C. Koo (2008) opisuje przypadek, jak niedostateczny popyt na kredyt ze strony przedsiębiorstw przyczynił się do spowolnienia współczesnej gospodarki japońskiej na niezwykle długi czas i przyniósł straty potencjalnego produktu o bezprecedensowej skali (chodzi o różnicę względem stóp wzrostu PKB w poprzednich dekadach). Pokazuje również podobieństwa między tym przypadkiem a recesją, która objęła większą liczbę wysoko rozwiniętych gospodarek kapitalistycznych po pęknięciu bańki cenowej w USA w 2007 roku (ale również – analogie z kryzysem lat 30. XX wieku).

ekspansji i tym samym zagraża legitymizacji, jaką uzyskało w ostatnich dekadach „państwo długu”.

W sumie szereg ważnych oznak sugeruje nową konfigurację kapitalizmu związaną z transformacją demokratycznego państwa socjalnego. W aktualnej konfiguracji dominują ugrupowania firm raczej luźno związane z realną gospodarką (takie jak spółki technologiczno-informatyczne) lub zaangażowane w operacje wyłącznie finansowe. Ta kategoria podmiotów ekonomicznych korzysta na wyjątkową skalę ze współczesnej mobilności kapitału, poszukując atrakcyjnych możliwości zarobkowania ponad granicami państw i przenosząc kapitały niekiedy z dnia na dzień do innych lokalizacji. Uczestnicy rynków finansowych stanowią kwintesencję kapitału trudnego do uregulowania i zamknięcia w granicach politycznych, który jest atrybutem kapitalizmu i bywa zagrożeniem dla interesów społecznych w sensie artykułowanym przez Polanyiego i gospodarki rynkowej w rozumieniu Braudela. Przypomniął o tym choćby międzynarodowy kryzys finansowy z 2008 roku i towarzyszące mu, w postaci tzw. pakietów ratunkowych, uspołecznienie prywatnych strat. Nastąpiła bezprecedensowa kumulacja publiczno-finansowych zobowiązań po to, aby pomóc prywatnym wielopodmiotowym organizacjom gospodarczym, które są „za duże, aby upaść”. W tej kategorii mieszczą się zarówno transnarodowe spółki finansowe zarządzające funduszami inwestycyjnymi, towarzystwa ubezpieczeniowe, grupy bankowe, pośrednicy na rynkach finansowych, jak i potężne grupy kojarzone przede wszystkim z przemysłem, takie jak General Motors, BASF czy Siemens – ze względu na wielkość kapitału zaangażowanego na rynkach finansowych oraz na międzynarodową perspektywę zarobkowania.

Na koniec warto wybiec myślą w przyszłość. Według niektórych należy ona do rewolucji cyfrowej i wspomnianych parokrotnie inkorporowanych spółek technologicznych. Mianowicie, zdaniem Shoshany Zuboff, autorki publikacji traktujących o „kapitalizmie nadzoru”²³, kapitalizm wkracza obecnie w nową fazę akumulacji – po etapie masowej produkcji i finansjeryzacji nastaje era gromadzenia danych (*big data*). Dzięki technologii informatycznej powstaje usieciowiony reżim instytucjonalny, który pozwala na utowarowienie codziennych zachowań użytkowników Internetu, otwierając nowe drogi do ich monetyzacji i osiągania zysków.

23 Mowa o artykule *Big other: Surveillance capitalism and the prospects of an information civilization* (Zuboff 2015) oraz o książce *The Age of Surveillance Capitalism. The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power* (w polskim przekładzie – Zuboff 2020).

Ów wzorzec akumulacji pogłębia asymetrię wiedzy i władzy oraz rzuca na stosunki społeczne. Z jednej strony, umacnia pozycję firm i pracodawców. Umożliwia radykalne odseparowanie się firm opartych na tym modelu biznesowym od społeczeństwa, na co kapitalizm przemysłowy pozwolić sobie nie mógł. Opiera się na pozyskiwaniu danych, często wrażliwych, drogą, która jak dotąd słabo poddaje się regulacji publicznej mającej na celu ochronę klienta. Zdaniem Zuboff w kapitalizmie kontrakt bardziej będzie teraz przypominać planowanie w warunkach bliskich pełnej informacji i kontroli, a pracownik będzie poddawany coraz szerszemu nadzorowi ze strony przełożonych. Autorzy opracowania, na którym się opieram, piszą, iż można sobie wyobrazić, że stosowane reguły i techniki zwiększają możliwości egzekwowania kontraktów, pozwalają na bardziej skuteczne kontrolowanie sposobu korzystania z majątku firmy przez pracowników itp. (Czech, Czech 2020, s. 42–43). Z drugiej strony, nowy reżim instytucjonalny osłabia pozycję pracowników i stoi w sprzeczności z wartościami demokratycznymi. Pracownik, z powodu inwigilacji podczas wykonywania pracy, będzie tracił swoją prywatność, a dzięki ogromnym bazom obszerny zestaw danych na jego temat będzie dostępny dla potencjalnych pracodawców i władz państwowych, co może utrudnić lub uniemożliwić mu zmianę zatrudnienia.

Ów wzorzec akumulacji może prowadzić także do kolejnej transformacji państwa. Wspomniane cechy czynią wykorzystanie baz danych atrakcyjnym nie tylko dla firm, lecz także państwa. Należy się obawiać, że władze publiczne w niektórych krajach nie będą mieć oporów, aby również korzystać z naruszania prawa do prywatności oraz nowych możliwości, jakie daje władza nad zachowaniami ludzi (na co wskazuje chociażby „system zaufania społecznego” wdrażany obecnie w Chinach).

Rozdział 5

Transgraniczny kapitał bez władzy państwowej

[...] gospodarka-świat musi być nieuchronnie kapitalistyczna,
a [...] kapitalizm może istnieć tylko w ramach gospodarki-świata.

(Immanuel Wallerstein,
World-system Analysis. An Introduction, 2004)

5.1. Wprowadzenie

Wśród czołowych przedstawicieli wyjaśniania naukowego, które proponują określać jako instytucjonalną ekonomię polityczną (Fernand Braudel, Karl Polanyi, Immanuel Wallerstein, John K. Galbraith), panuje zgoda, że kapitał przekracza granice, żąda deregulacji, jest „światowy”, państwo zaś nieodłącznie wpłątane jest w to, jak on rośnie i rywalizuje.

Waluty i inne instrumenty finansowe, technologie, surowce i wysoko wykwalifikowana siła robocza krążą po świecie w poszukiwaniu najbardziej zyskownych zastosowań. Transnarodowa sieć kontraktów wiąże coraz ściślej produkcję, handel i finanse w różnych krajach świata. Od lat 80. XX wieku wzajemna zależność krajów i regionów rośnie – głównie za sprawą inwestycji zagranicznych oraz inwestorów instytucjonalnych. Kapitał jest lokowany w różnego rodzaju fundusze i papiery wartościowe, aby dzięki różnicy stóp procentowych w różnych krajach, przynieść zysk właścicielom powierzonych pieniędzy i firmom nimi zarządzającym.

Opisywane w rozdziale czwartym osłabienie pozycji państwa narodowego wobec jego głównych interesariuszy wydaje się mieć skutki znacznie

poważniejsze, jeśli uwzględnić procesy zachodzące w międzynarodowym otoczeniu gospodarek.

W związku z tzw. globalizacją (konkurencji, finansów itp.) często wraca pytanie, czy możliwe jest jej dopełnienie przez „rząd globalny”, czyli nieprywatną władzę o nieokreślonym jeszcze charakterze. Narasta bowiem kryzys wiary w wydolność państwa narodowego. Choćby na kartach tej publikacji była mowa o pułapce, w której znalazło się demokratyczne państwo socjalne i o wyczerpywaniu się źródeł legitymizacji władzy państwowej. Z jednej strony obserwujemy biurokratyczny rozrost państw. Z drugiej – wydaje się, że aparatu państwowego już nie stać na wyjątkowe zadania, które wykonywał w przeszłości. Jego prawa do interwencji i zasoby do dyspozycji zostały ograniczone. Instytucje, za pomocą których nauczyliśmy się rozumieć funkcjonowanie demokratycznego państwa upowszechnionego na Zachodzie, ulegają erozji i zmianie, tymczasem do tego, by się nad demokracją w skali planetarnej zastanawiać, zdaniem baczego obserwatora współczesnej cywilizacji, Zygmunta Baumana – zwyczajnie brak nam pojęć (Bauman 2011, s. 14). Za wcześniej zatem wchodzić w spekulacje na temat „rządu światowego” i zarazem za późno pytać w zakończeniu tej książki o przyczyny, dla których on nie powstaje¹.

Jak dotąd szczególnie interesowały nas dynamiczne stosunki między kapitałem ucieleśnionym w zgrupowaniach firm (często wielonarodowych i transnarodowych) a państwem narodowym. Po zakończeniu drugiej wojny światowej do potężnych korporacji amerykańskich prowadzących interesy ponad granicami jurysdykcji własnego państwa zaczęły dołączać coraz liczniej zgrupowania firm z Europy Zachodniej i Azji Wschodniej. W ostatnich dekadach minionego stulecia osłabienie tempa wzrostu oraz nasycenie rynków w krajach pochodzenia większości najpotężniejszych korporacji produkcyjnych, banków i funduszy inwestycyjnych przyczyniło się do nasilenia konkurencji (globalizacja konkurencji) i do zwiększenia podaży międzynarodowego kapitału (globalizacja finansowa). Jednocześnie, dzięki procesom koncentracji własności i produkcji w sektorze prywatnym, władza gospodarcza znacząco się wzmocniła. Wśród licznych definicji globalizacji uwagę zwraca ta autorstwa Roberta Reicha: „Wszystkie zjawiska, o których mówimy, występowały wcześniej. Handel światowy też istniał. I konkurencja

1 Wprowadzenie do debat w tym kręgu zagadnień wydają się oferować dwie prace zbiorowe: *The Global Transformations...* (2000) (w tym tomie znajduje się m.in. rozdział autorstwa Susan Strange, *The Declining Authority of States*) oraz *Global Capital...* (1995).

w sektorze finansowym też. Ale nieporównywalna jest skala, prędkość i łatwość, z jaką te zjawiska narastają oraz brak reakcji obronnych, będący skutkiem niespotykanego wpływu biznesu na politykę” (*Kapitalizm niszczy demokrację...* 2007).

Zmiana wymiaru z krajowego na międzynarodowy wydaje się w końcu konieczna, choćby z tego względu, że kwestia dominacji, postawiona we wprowadzeniu do książki, wiąże się ściśle z eksterytorialnością kapitału. Nie tak łatwo doszukać się źródeł dominacji w gospodarce, jeśli ignoruje się sieć transgranicznych interesów. To w tym środowisku siła ekonomiczna transgranicznych korporacji rośnie do rozmiarów porównywalnych niekiedy z produktem narodowym nawet dużych krajów. Ponadto, sukces systemów gospodarczych i polityki publicznej w poszczególnych krajach coraz bardziej zależy od struktury międzynarodowych zależności: od powiązań stanowiących międzynarodowe rynki finansowe i miejsca w tej sieci instytucji finansowych ważnych dla gospodarki kraju (prywatne korporacje finansowe), od międzynarodowych powiązań prywatnych korporacji niefinansowych i ich miejsca w międzynarodowej przestrzeni, wreszcie – od powiązań między krajami liderami i krajami doganiającymi oraz między krajami i organizacjami międzynarodowymi (władze publiczne). W rozdziale kończącym książkę wchodzę w ten kontekst, aby przynajmniej pobieżnie zarysować nowe aspekty pozycji państw narodowych. Jednocześnie będzie on okazją do podsumowań.

Międzynarodowa perspektywa ma zasadnicze znaczenie nie tylko obranym przeze mnie obszarze studiów. Generalnie ograniczanie perspektywy do krajowej prowadzi do niedopuszczalnej deformacji poznania. Pomagają to sobie uzmysłowić po raz kolejny obserwacje Zygmunta Bauman, który powiedział swemu rozmówcy:

Decydujący o przyszłości pana i pańskich dzieci nie rezydują w pana kraju. Siły, które mają największy wpływ na warunki ludzkiego życia i widoki na przyszłość, operują właśnie globalnie. Działają we wspomnianej już „przestrzeni przepływów” i umyślnie ignorują granice, prawa i interesy jednostek politycznych. Polityka natomiast pozostaje w „przestrzeni miejsc”. Polityka coraz wyraźniej traci władzę, a działające siły emancypują się wobec ograniczeń politycznych i kontroli [...]. I w najbliższym czasie niewiele się zmieni. Jesteśmy więźniami tej sytuacji; do walki z problemami, które nie my spowodowaliśmy, potrzebujemy wszystkich naszych indywidualnych zasobów (Bauman 2019, s. 137).

5.2. Rozproszenie władzy państwowej

Z międzynarodowej perspektywy widać szczególnie dobrze, że władzę i politykę można obserwować również poza domeną państwa i że może ona być dzielona pomiędzy państwo i firmy, a nawet – pomiędzy firmami (Strange 1996, s. xiv). W międzynarodowych stosunkach gospodarczych władzą dysponują nie tylko rządy, lecz równolegle sprawują ją także prywatne organizacje o transgranicznych interesach oraz wielostronne instytucje międzyrządowe (*multigovernmental organizations*).

5.2.1. Równoległa władza wielopodmiotowych prywatnych organizacji

Siła wielopodmiotowych prywatnych organizacji gospodarczych została włączona w perspektywę ekonomii politycznej kapitalizmu dość dawno. Jednak u schyłku XX wieku nową jakością zaczęły stanowić wielkość i szybkość transgranicznych operacji finansowych, zwłaszcza tych zorientowanych na osiągnięcie zysków w stosunkowo krótkim czasie, które wzmogły się dzięki wynalazkowi Internetu, wspomagane nowoczesnymi środkami telekomunikacji². Stosunkowo sztywne i konserwatywne banki komercyjne ustępują pola bankom inwestycyjnym oraz funduszom inwestycyjnym, włącznie ze słynnymi spekulacyjnymi *hedge funds*, które dokonują często ryzykownych inwestycji za pośrednictwem giełd i komputerowych łączy. Ta nowa jakość została sprzęgnięta z niebywałą presją na rządy na rzecz liberalizacji aktywności zarobkowej oraz ujednolicenia warunków polityki gospodarczej i społecznej. Korporacje rozwijające się na styku sektora produkcyjnego i finansowego zarobkują, wykorzystując przewagę różnych rynków krajowych dzięki możliwościom, jakie tworzy technologia informacyjna. Potrzebują do tego swobody przemieszczania kapitału ponad granicami politycznymi i ograniczenia niepewności związanej z zachowaniami rządów.

Wielkie gospodarujące organizacje, prowadząc transgraniczne interesy, istotnie ograniczają autonomię państw w sterowaniu gospodarką. Efekty

2 Między innymi dzięki technologii informatycznej na międzynarodowym rynku walutowym obroty jednego dnia mogą być większe niż suma rezerw walutowych wszystkich krajowych banków centralnych. Tylko na rynku eurowalut w połowie lat 90. XX wieku obroty dokonane w ciągu zaledwie pięciu dni przekraczały wartość towarów, które wyeksportowano na świecie w ciągu całego roku (Gilpin 2000).

polityki publicznej nawet w największych gospodarkach bywają zależne od ich strategii. Z koncentracji własności i kontroli nad zasobami płynnie władza, z którą musi się liczyć władza publiczna. Do strukturalnych mechanizmów dominacji kapitału zalicza się utratę zaufania ze strony biznesu, przejawiającą się wstrzymaniem decyzji inwestycyjnych oraz ucieczką kapitału za granicę. Oznacza to, że ograniczenie to jest szczególnie dotkliwe ze strony korporacji prowadzących interesy transgraniczne. Rząd, który nie liczy się ze strukturalną władzą kapitału, zostanie skonfrontowany ze strajkiem inwestycyjnym, ucieczką kapitału krajowego za granicę i dewaluacją własnej waluty³. Formę tej władzy nadaje „wielka organizacja gospodarcza dysponująca kapitałem o takiej skali, że programowane i przewidywalne skutki jej działania mają charakter masowy, a przez to społeczny” (Eckhardt 2003, s. 293–294). Siłę wielonarodowych i transnarodowych korporacji oraz tworzonych przez nie sieci demonstrują bezpośrednie inwestycje zagraniczne⁴ (to jest nakłady poniesione przy wznoszeniu budynków, zakupie fabryk, maszyn, zapasów itp.), ale także zagraniczne inwestycje portfelowe (czyli zakupy papierów i instrumentów finansowych).

Popyt na inwestycje zagraniczne zgłaszają rządy zarówno krajów bogatych, jak i relatywnie biednych. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie (FDI), jako inwestycje w środki produkcji i handlu, wspomagają zdolności produkcyjne gospodarki. Nakłady poniesione przy wznoszeniu budynków, zakupie fabryk, maszyn i zapasów itp. powiększają zdolności produkcyjne gospodarki, a przez to szanse na wzrost produktu kraju przyjmującego. Transfer zysków zasila dochody prywatne i publiczne w kraju pochodzenia, wspomagając wzrost. Wzrost gospodarki zaś jest dobrem cenionym przez polityków, gdyż niesie ze sobą obietnicę zachowania spokoju społecznego i utrzymania władzy. Z kolei zagraniczne inwestycje portfelowe w aktywa finansowe, takie jak na przykład zakup obligacji skarbowych, są użyteczne jako transfery finansujące deficyty budżetowe oraz deficyty w obrotach bieżących gospodarki z zagranicą. Wprawdzie oznaczają jedynie tytuł do transferu i nie zwiększają majątku w skali gospodarki narodowej, ale są cenione, gdyż większość rządów i gospodarek boryka się z problemem deficytów. Wraz z postępującym

3 O tych mechanizmach pisze np. Gianfranco Poggi (2001).

4 Warto dodać, że to największe gospodarki są największymi krajami przyjmującymi i zarazem największymi krajami eksportującymi inwestycje bezpośrednie. 80 procent wszystkich wychodzących zagranicznych inwestycji bezpośrednich pochodzi z sześciu bogatych krajów, tj. z USA, Wielkiej Brytanii, Japonii, Niemiec, Holandii i Szwajcarii. Jeśli chodzi o inwestycje przychodzące, zdecydowana ich większość lokuje się w USA, Europie Zachodniej i Chinach.

zadłużeniem wobec funduszy inwestycyjnych, banków, ubezpieczycieli działających globalnie – waga transgranicznych inwestycji finansowych w bilansach płatniczych i w finansach publicznych rośnie.

Tymczasem kapitał ma wybór rynku. Liberalizacja międzynarodowych stosunków finansowych, obejmująca coraz to nowe połacie globu, z jednej strony zwiększyła dostępność kapitału, z drugiej zaś oznacza większe ryzyko jego ucieczki. Władysław Szymański nazywa tę sytuację potencjalnym szantażem wędrującego kapitału: „Globalizacja zmienia sytuację, bo kapitał ma wybór rynków, a więc nie musi czuć się odpowiedzialny za stabilność i bezpieczeństwo na konkretnym rynku, gdyż na ten konkretny rynek nie jest już skazany” (Szymański 2004, s. 257). Wielkiemu kapitałowi nie zależy już tak, jak dawniej na rynku krajowym, skoro potencjalnie może przenieść się w inny punkt rynku światowego; państwu narodowemu z tego samego powodu tym bardziej zależy na kapitale globalnym. Odpływ inwestycji finansowych i produkcyjnych, którego tamowanie za pomocą różnych środków polityki gospodarczej przestało być skuteczne, grozi destabilizacją finansów państwa, paniką na rynkach finansowych oraz zahamowaniem wzrostu gospodarki. Globalni gracze dysponują odpowiednio wielkimi aktywami, aby badacze i politycy brali pod uwagę potencjalny szantaż wobec zarządzających narodowymi gospodarkami. Zachowania podmiotów międzynarodowego rynku kapitałowego stwarzają nacisk na władze gospodarcze, aby utrzymywały stosunkowo wysokie stopy procentowe i stosowały inne środki deflacyjne.

Wzgląd na preferencje i reakcje oferentów zagranicznego kapitału skłaniał w przeszłości liczne rządy do wybierania między takimi układami polityki makroekonomicznej (*policy mix*), które prowadziłyby do ograniczenia wzrostu wydatków w kraju⁵. W rezultacie przepływy zinternacjonalizowanego kapitału popychały suwerenne rządy w jednym kierunku – ku polityce ograniczania popytu. Efektem ubocznym tego zjawiska jest upodabnianie się charakteru (w sensie jego restrykcyjności) polityki makroekonomicznej konkurujących o zagraniczny kapitał rządów krajów wysoko rozwiniętych i mniej zaawansowanych w rozwoju. Oprócz tego wzrost wagi kapitału zagranicznego w realizacji celu wzrostu gospodarczego skłania państwo do selekcji i ograniczenia oddziaływań, które wywodziły się w dużym stopniu z przesłanek pozaekonomicznych (Szymański 2004).

5 Dostosowania „policy mix” w restrykcyjnym kierunku nie oznaczają bynajmniej, że rządy krajów konkurujących nie podlegają również innym determinantom i realiom, zarówno ekonomicznym, jak i politycznym, czego ostatecznym rezultatem może być wzrost udziału wydatków rządowych w produkcie krajowym.

Strategiczne decyzje korporacji, które określają lokalizację i wielkość inwestycji, mają następstwa nie tylko makroekonomiczne i wpływają nie tylko na politykę gospodarczą. W wymiarze mikroekonomicznym determinują także kierunki poszukiwania technologicznych innowacji, zarządzanie zasobem pracy itp. (Strange 1996, s. 65, 43). Oznacza to, że na ważne aspekty życia ludności coraz bardziej wpływa władza, która nie pochodzi od państwa (*non-state authorities*).

Pozapaństwowa władza ekonomiczna wywiera coraz większy wpływ na obywateli i ich aktywności, a władza państwa nad obywatelami, ich aktywnościami i zabezpieczeniem na podległym mu terytorium słabnie. Obserwowane przejawy siły strukturalnej nie oznaczają bynajmniej, że prywatne organizacje o transgranicznych interesach⁶ przejmują władzę od rządów, niemniej zdają się one tworzyć władzę równoległą.

W nowożytności zakres ekonomicznej roli państwa rozszerzał się, legitymizowany interesem społecznym. Towarzyszyło temu umacnianie się w świadomości społeczeństw i ich badaczy przekonania, że państwo narodowe jest niezależnym autorem i egzekutorem polityki gospodarczej, a także – wspólnie z innymi państwami – architektem międzynarodowych stosunków gospodarczych. W ostatnich dekadach XX wieku ten wizerunek zaczął się kruszyć pod wpływem nowych zjawisk w otoczeniu państw narodowych. Państwo nie stoi już w centrum międzynarodowych stosunków gospodarczych i potrzebny jest „nowy realizm” (Strange 1996, s. xiv). Podpowiada on, że podobnie jak państwo, firmy mogą być postrzegane jako instytucje społeczne powołane do koordynacji potencjalnie konfliktowych interesów (Strange 1996, s. 60).

W tradycyjnym ujęciu międzynarodowe stosunki gospodarcze rozważa się jako negocjacje między rządami – dotyczące międzynarodowego handlu i inwestycji zagranicznych, kursów walutowych i wspólnego nadzoru bankowego itp. Ta dziedzina wiedzy uzmysławia, że z reguły są to negocjacje pomiędzy hegemonem i zależnymi państwami. Susan Strange, za której chętnie i dość powszechnie cytowaną książką teraz podążam, ilustruje główną myśl swej publikacji, sięgając do doświadczenia Japonii, podówczas najgroźniejszego rywala kraju-hegemonu, czyli Stanów Zjednoczonych. Patrząc w tym kierunku, przywołać można wyrazisty przykład, jakiego dostarcza Plaza Accord, czyli układ zawarty w 1985 roku

6 W kategorii „prywatne organizacje o transgranicznych interesach” Susan Strange omawia korporacje o specyficznych kompetencjach (ubezpieczenia, telekomunikacja, doradztwo) i... mafię (w odrębnym rozdziale). Po doświadczeniu ostatniego kryzysu do kategorii, gdzie znajdują się prywatne organizacje o wyjątkowej sile wpływu, należałoby dodać banki inwestycyjne, banki komercyjne i fundusze inwestycyjne.

z inicjatywy Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej pomiędzy bankami centralnymi, emitującymi najważniejsze waluty ówczesnego świata, dotyczący kursów tych walut do dolara amerykańskiego. USA zrealizowały w ten sposób cel, jakim było szybkie osłabienie dolara amerykańskiego, wzrost amerykańskiego eksportu i poprawa bilansu obrotów bieżących – zwłaszcza w rozliczeniach z Japonią. Jak widać na tym przykładzie, realizm w analizach stosunków międzynarodowych – nawet jeżeli odnosi się do stosunków między rządami – nie poprzestaje na formalnej powłoce, lecz sięga do substancji tych stosunków, czyli do ekonomicznych interesów stron.

Nowy realizm wymaga, aby dostrzegać, że władza państwowa ulega współcześnie rozproszeniu. Państwo staje się, podobnie jak to już było w historii, po prostu jednym z kilku źródeł władzy (Strange 1996, s. 72–73). Nie tylko rządy innych państw, ale również interesy ekonomiczne firm i ich reprezentacji mogą wywierać wpływ na instytucje państwa za pomocą opisywanych wcześniej w tej książce „okołordzeniowych” instytucji mediacji. Strange sięga po przykład Japonii, gdzie w latach 80. i 90. XX wieku nacisk ze strony zrzeszeń wielkiego biznesu, stowarzyszonych w dachowej reprezentacji Keidanren, doprowadził rządową biurokrację do decyzji, aby ograniczyć regulowanie rodzimych producentów i banków oraz w większym stopniu umożliwić im konkurowanie na rynkach zagranicznych. Grupy graczy konkurujących ponad granicami w niektórych przypadkach są nawet w stanie obywać się bez ochrony państwa. Tu Strange sięga po przykład sieci stworzonej przez japońską grupę przemysłowo-finansową Mitsubishi wraz z niemieckim koncernem Siemens i amerykańską korporacją IBM, opartą na porozumieniu odnośnie współpracy w rozwijaniu technologii i wykorzystywaniu nowych szans aktywności zarobkowej. To nic innego, jak jeden z wielu przypadków parasola ochronnego rozpościeranego nie przez państwo, lecz przez samych zainteresowanych, co podkreśla termin „private protectionism” (Strange 1996, s. 75). Konglomerat Mitsubishi, celowo łącząc siły z innymi „kolektywnymi przedsiębiorcami”, zapewnił sobie ochronę niezależnie od woli politycznej i decyzji publicznych biurokratów. Jest to zarazem przykład na to, że niektóre ugrupowania firm prowadzące transgraniczne interesy są dość potężne, aby substytuować władzę państwową⁷.

7 Inne przejawy rozproszenia władzy państwowej, na których omawianie nie ma tu miejsca, to rozpad państw wielonarodowych w Europie Wschodniej (ZSRR, Jugosławia) i – w konsekwencji – transformacja systemów w ramach mniejszych jurysdykcji. Takie geograficzne „kruszenie” państw na początku lat 90. XX wieku ułatwiło ekspansję kapitału na nowe obszary geograficzne i na mienie komunalne, pozwoliło na nierówne „partnerstwo publiczno-prywatne” z lokalnymi samorządami, które

Nowy realizm, propagowany przez Susan Strange, nie ignoruje też oznak, że władza korporacji pochodzi nie tylko z ich wagi w strukturze gospodarki, lecz także jest wynikiem celowego wywierania wpływu. Przywołany w rozdziale drugim „efekt GM” w Niemczech był następstwem siły strukturalnej jednej z największych grup przemysłowo-finansowych świata. Ale siła japońskich keiretsu w przytoczonych wyżej przykładach została użyta w sposób intencjonalny. Akcja zrzeszenia wielkiego biznesu, przeprowadzona za pomocą kanałów dostępu i instytucji mediacji, okazała się wystarczająca, aby wpłynąć na trwałą zmianę kierunku japońskiej polityki ekonomicznej w stosunkach z zagranicą. Przykładów tego typu nie brakuje, co skłania do poglądu, że w przestrzeni międzynarodowej „kolektywni przedsiębiorcy” prowadzą działalność mającą znamiona władzy, choć ta ostatnia tradycyjnie przypisywana jest państwu. Należałoby zatem zgodzić się ze stanowiskiem Vladislaua Dowbora: „Chociaż w opinii kilku analityków [...] firmy kupują się nawzajem z motywów biznesowych, a nie po to, aby dominować nad światem, ignorowanie połączeń między koncentracją siły ekonomicznej i władzy politycznej jest naiwne bądź świadczy ewidentnie o braku realizmu” (Dowbor 2019, s. 29). Jednocześnie autor tych słów przyznaje, że faktycznie bardzo niewiele wiemy o tym wektorze władzy w wymiarze międzynarodowym (Dowbor 2019, s. 24). Utożsamianie korporacji z (wolnym) rynkiem tylko dodatkowo zaciemnia faktyczny stan rzeczy. Niewątpliwie nie rozjaśnia obrazu ekonomiczna edukacja⁸.

Obserwacja XXI-wiecznego kapitalizmu zdaje się potwierdzać pogląd, że prywatne organizacje o transgranicznych interesach tworzą władzę równoległą, nie przejmując jednak władzy od rządów. Interesującego materiału dostarcza niezwykle publikacja, której autorka, Shoshana Zuboff, stwierdza, iż w rezultacie upowszechnienia technologii cyfrowych i zastosowań inteligentnych maszyn mamy obecnie do czynienia z nową mutacją, którą określa mianem „kapitalizmu inwigilacji”. Kapitalizm, jak pisałam w podrozdziale 1.2.3, to formacja społeczna zorganizowana wokół celu, jakim jest nieustanne zdobywanie nadwyżki. Liczy się wartość aktywów jako źródło pieniężnych zysków. Źródłem nadwyżki mogą stać się

wprawdzie zostały uwłaszczone i upetnomocnione, ale pozostawione samym sobie po reformach, bez należytych środków finansowych i bez doświadczenia.

- 8 Weźmy na przykład popularny podręcznik ekonomii międzynarodowej. W najnowszym wydaniu pierwszego tomu *Ekonomii międzynarodowej* P. R. Krugmana, M. Obstfelda i M. J. Melitza z 2018 roku temat „przedsiębiorstwo wielonarodowe” zajmuje nieco ponad cztery strony (s. 308–312), na których mowa głównie o decyzjach inwestycyjnych, po których następuje temat „outsourcing”, omówiony na dziesięciu stronach (s. 312–322). I to wszystko.

równie dobrze aktywa rzeczowe, jak niematerialne (np. akcje i udziały), przy czym korzyści finansowe można osiągać także z pominięciem produkcji i obrotu towarowego.

Opisywana przez Zuboff mutacja kapitalizmu aktywem uczyniła ludzkie doświadczenie, przetworzone na behawioralne prognozy. Surowcem są dane o zachowaniach użytkowników witryn internetowych i cyfrowych aplikacji. Ich właściciele pozyskują je bezpłatnie dzięki inwigilacji. Wprowadzie podczas korzystania z platform cyfrowych użytkownik jest zwykle informowany o polityce prywatności i jest pytany o zgodę na przesyłanie informacji handlowych, jednak „w tle” algorytmy generują dane behawioralne i analizują je niezależnie od jego woli. Dane, które są gromadzone przez inteligentne maszyny, mogą sugerować zainteresowania, preferencje, dochody oraz długi, poglądy polityczne, stan zdrowia, nałogi, a także płeć, wiek, stan cywilny, status czy pochodzenie etniczne osoby. Następnie w procesach produkcyjnych, zwanych inteligencją maszyn, dane behawioralne są przetwarzane w „produkty predykcyjne”. Prognozy dotyczące zachowania użytkowników Internetu są sprzedawane faktycznym klientom – reklamodawcom. Ta zmiana modelu biznesowego wyprowadziła przychody Google’a, a potem innych spółek technologicznych na ścieżkę niewiarygodnego wzrostu. Sukces finansowy wielkich spółek technologicznych zachęcił firmy z innych sektorów gospodarki do opracowania własnych modeli generowania zysku na podstawie danych osobowych. Firmy ubezpieczeniowe, firmy świadczące usługi medyczne oraz instytucje finansowe pobierają obecnie dane swoich użytkowników, aby je sprzedać mniejszym podmiotom. Wyłania się nowy rynek kontroli ryzyka, na którym trwa obrót zakładami co do przyszłych zachowań klientów i gdzie angażują się oprócz tych wymienionych wcześniej firmy telekomunikacyjne, konsultingowe, a także branża Internetu rzeczy.

Projekt rynkowy, o którym mowa, rozpoczął się od śledzenia, rejestrowania, analizowania i przewidywania zachowań. Ponieważ inteligentne maszyny nie tylko znają nasze zachowanie, lecz także je kształtują, wiedza przemienia się we władzę. Kapitalizm zdalnego nadzoru dysponuje instrumentami wpływu na wyniki. Zdaniem Zuboff władza, utożsamiana niegdyś z władzą środków produkcji, obecnie powinna być utożsamiana z własnością środków behawioralnej modyfikacji. Mają ją ci, którzy dysponują wszechobecnym aparatem cyfrowym, czyli spółki informatyczno-technologiczne, takie jak Microsoft, Alphabet (właściciel Google’a), Facebook, Yahoo, Amazon, Skype, Apple. Jest to przede wszystkim władza instrumentalna, choć tym wielkim spółkom nie można też odmówić strukturalnej siły, jaką daje koncentracja zasobów. Jest

to zarazem władza behawioralna, ponieważ jej celem „nie jest narzucenie norm postępowania, takich jak uległość czy posłuszeństwo, ale raczej wytworzenie zachowań, które w sposób niezawodny, definitywny i bez żadnych wątpliwości prowadzą do pożądaných wyników finansowych” (Zuboff 2020, s. 280). Jej specyficznego źródła Zuboff upatruje (oprócz własności środków behawioralnej modyfikacji) w asymetrii wiedzy. Asymetria wiedzy zdaje się polegać na tym, że kapitaliści nadzoru wiedzą o nas wiele, natomiast nasz dostęp do wiedzy pobranej i uporządkowanej przez algorytmy „w tle” jest ograniczony. Taka firma, jak Google dzięki swej uprzywilejowanej pozycji w cyfrowej cywilizacji widzi to, co dotychczas pozostawało niewidoczne, a także wie to, co dotychczas było nierozpoznawalne. Wiedza tego typu jest gromadzona i przechowywana przez cyfrowych gigantów, którzy używają jej do realizacji własnych celów komercyjnych.

W świetle faktów należałoby mówić o symbiozie między prywatną władzą zdalnego nadzoru i władzą państwową. Po atakach terrorystycznych w Nowym Jorku i Waszyngtonie we wrześniu 2001 roku państwo (Stany Zjednoczone i kraje Europy) okazało się żywotnie zainteresowane nowymi możliwościami wykorzystania danych behawioralnych do analiz i prognozyki, nawiązało współpracę z kapitalistami nadzoru i korzystało z ich pośrednictwa, aby osiągnąć własne cele. Cyfrowa technologia pozwoliła na inwigilację, a następnie wypracowanie nowych środków modyfikacji behawioralnej, z myślą o poszerzeniu władzy politycznej. W tym kontekście „praktyki nadzoru Google były pożądané, a nie kwestionowane” (Zuboff 2020, s. 172). W USA programowo zaczęto poszerzać zakres osobowych danych, które można pozyskiwać bez nakazu; podobnie działo się w najważniejszych państwach europejskich.

Przy tym coraz trudniej się zgodzić, że moc pochodzi od państwa. W Stanach Zjednoczonych kapitalizm inwigilacji zyskał dominującą pozycję „w warunkach względnego bezprawia” (Zuboff 2020, s. 268). Podziałem owej specyficznej wiedzy zarządza „wąska grupa zatrudnionych w prywatnych firmach specjalistów nauk obliczeniowych, z ich maszynami należącymi do prywatnych osób i interesami gospodarczymi, na potrzeby których się uczą” (Zuboff 2020, s. 265). Zuboff stwierdza lapidarnie, że kapitalistyczne korporacje inwigilacyjne wiedzą, decyduje konkurencja między nimi, a wygrani decydują o tym, kto decyduje. To znaczy, że obecnie walkę o władzę i kontrolę w społeczeństwie prowadzą korporacje wiodące w branży technologii cyfrowych.

5.2.2. Rządy i wielostronne międzyrządowe organizacje

W porównaniu z poprzednimi konfiguracjami kapitalizmu nowością charakterystyczną dla XX wieku jest powstanie w międzynarodowej przestrzeni wielostronnych międzyrządowych organizacji. Zjawisko to ma znaczenie dla podjętej w tej książce analizy dlatego, że tworzą one nowe struktury władzy publicznej i w tym charakterze ograniczają bądź substytuują władzę rządów. Na mocy traktatów i politycznych układów powołano szereg organizacji o rozdzielonych (choć nierozłącznych) kompetencjach. W ramach Światowej Organizacji Handlu (WTO) legalizowane są zasady dotyczące międzynarodowej wymiany dóbr i usług. Wielostronne porozumienia zawierane w ramach OECD ustanawiają reguły odnoszące się do inwestycji zagranicznych. Międzynarodowy Fundusz Walutowy (IMF) promuje rozwiązania w sferze międzynarodowego systemu walutowego. Szczególną wagę wydaje się mieć Unia Europejska, gdzie zasady związane ze wspólną walutą euro są tylko jednym z przykładów polityki gospodarczej i gdzie jawnie eksponowane są reguły o znacznie szerszym znaczeniu kulturowym.

Istnieje szczególna pokusa, aby zwłaszcza Unię Europejską postrzegać jako instytucję ponadnarodową, quasi-federację, która narzuca reguły członkowskim państwom narodowym. Faktycznie rola rządu państwa stowarzyszonego w UE polega na zmuszeniu własnego społeczeństwa, aby zaakceptowało przyjęte w Unii reguły, nawet jeżeli ustalono je bez zgody danego państwa na zasadzie większości i również wówczas, kiedy są one skutkiem w istocie niedemokratycznego procesu decyzyjnego. Ograniczenie autonomii państw w trakcie procesu integracji jest jednak naturalne i nieuchronne. Z tych racjonalnych pozycji wniosek, że władza przesuwana się na szczebel ponadnarodowy, wydaje się przesadny nawet w przypadku przedsięwzięcia integracyjnego o tej intensywności, co UE. Owszem, niekiedy rządy państw członkowskich ulegają pokusie, aby odsunąć od siebie odpowiedzialność, wskazując na obszar podejmowania decyzji w międzynarodowej przestrzeni. Przesadne podkreślanie unijnych rygorów służy też politykom w szeregu państw członkowskich do sugerowania, że godzą one w państwo narodowe, instytucję suwerennego narodu. Taki populistyczny przekaz, zyskujący na popularności w drugiej dekadzie XXI wieku, sugeruje skłonność do tego dokładnie, przed czym integracja państw w ramach UE miała chronić, a więc do protekcjonizmu gospodarczego i prowadzenia „gorącej” wojny (Bonefeld 2018). Manipulowanie zbiorową świadomością przez polityków nie zmienia jednak faktu, że organy i fundamentalne projekty UE, takie jak wspólna polityka rolno czy Europejska Unia Monetarna (EMU), zostały

powołane w efekcie umów międzyrządowych, a decyzje podejmowane są z udziałem rządów państw członkowskich. I dlatego daleko jej do roli hegemonu. Według wiedzy Wolfganga Streecka i Jelle Vissera „[w]iększość badaczy europejskiej integracji doszła do wniosku, że w żadnym wypadku narodowe państwa Europy nie zostaną zastąpione europejskim państwem ponadnarodowym” (Streeck, Visser 2005, s. 243). Bez względu na to, jaki kierunek przybierze integracja, państwa narodowe w Europie będą nadal odgrywać znaczącą rolę w zarządzaniu gospodarką, chociaż najprawdopodobniej w sposób widocznie inny, niż miało to miejsce w okresie powojennym.

Podobnie działo się z innymi wielostronnymi organizacjami międzynarodowymi, z którymi co najmniej od lat 90. XX wieku wiązane były nadzieje na ponadnarodowy ład w rodzaju „rządu globalnego” (*global governance*). Praktyka, w szczególności Międzynarodowego Funduszu Walutowego i Banku Światowego (IBRD), przyniosła frustrację, unaoczniała bowiem, jak trudno tego typu organizacje wyposażyć w bodźce i narzędzia dostatecznie skuteczne, aby skłonić rządy do działań zgodnych z regułami ustalonymi na międzynarodowych forach. Zinternacjonalizowane zarządzanie (*global governance*) zachodzi tylko wtedy, gdy dochodzi do międzyrządowych porozumień i jest skuteczne tylko pod warunkiem adaptacji do nowych standardów krajów-sygnatariuszy. Tymczasem międzynarodowe organizacje są zbyt daleko, aby zarządzać bezpośrednio, podczas gdy zastosowanie się do wielu międzynarodowych porozumień okazuje się zakładnikiem krajowej polityki. W rezultacie „globalny” rynek⁹ funkcjonuje bez globalnego rządu.

Obecnie proces degradacji rządów w wymiarze międzynarodowym postrzegany jest inaczej niż przesuwanie kompetencji ze szczebla narodowego na szczebel ponadnarodowy. W rzeczywistości znaczenia nabiera opłatanie państw przez międzynarodowe sieci nie tyle politycznych zależności, ile raczej technokratycznych powiązań. Tę interesującą obserwację można znaleźć w artykule Shahara Hameiriego i Lee Jonesa, którym będę się posilkwować w dalszym ciągu tego podrozdziału (Hameiri, Jones 2015). W ujęciu prezentowanym przekonująco przez autorów, rząd globalny niekoniecznie musi oznaczać zrzeczenie się władzy, jaką dysponuje państwo narodowe, na rzecz międzynarodowych organizacji. Rozwój

9 Rynek jest tylko umownie globalny, bowiem podstawowa masa procesów definiujących globalizację (strumienie handlu i inwestycji zagranicznych, obroty na innych rynkach finansowych poza kapitałowymi, innowacje technologiczne i organizacyjne) zachodzi na terytorium najwyższej rozwiniętych gospodarek. To znaczy, że niektóre obszary globu są przez te procesy bądź omijane, bądź ich skala i szybkość nie wytrzymują porównania z epicentrum.

i wzrost znaczenia instytucji technokratycznych w strukturach państwa narodowego (to jest na szczeblu subnarodowym) oznacza przesuwanie kompetencji, któremu przypisuje się znaczenie ze względu na międzynarodowe sieci łączące publicznych technokratów. Tam, gdzie owa transformacja się dokonała, władza pozostaje w rękach organów państwa, ale koncentruje się w technokratycznych agencjach publicznych, takich jak urzędy regulacyjne i banki centralne, które czują się odpowiedzialne bardziej wobec międzynarodowych niż krajowych instytucji. W artykule Hameiriego i Jonesa w interesujący sposób zostało podkreślone, że chodzi o substytucję władzy nie tyle państw, ile jedynie rządów, czyli organów, w których zasiadają politycy. Rolę w tym procesie odgrywają *pozarządowe* agencje władz publicznych i banki centralne.

Należy przypuszczać, że rozczarowanie instytucjami międzynarodowymi skłoniło byłego wiceprezesa Banku Światowego, Iana Goldina, do opublikowania w 2013 roku następującej recepty. Państwo postrzegane jako jednolita całość należy zdezagregować, aby docenić rosnące znaczenie profesjonalistów w sektorze publicznym. Ich nowe instytucjonalne umocowanie w formalnej postaci agencji regulacyjnych czy banków centralnych wydaje się korzystne z tego względu, że nie muszą oni szukać efektywnych rozwiązań pod presją konkurencyjnych koalicji interesów. Owe krajowe sieci profesjonalistów powinny się łączyć z ich międzynarodowymi odpowiednikami w celu rozwiązywania „pewnych transgranicznych wyzwań, zadanie po zadaniu” (Hameiri, Jones 2015, s. 5–6).

To transnarodowe, funkcjonalne, technokratyczne podejście otwarcie wskazuje, jak unikać nacisków najpotężniejszych interesów w suwerennym państwie i oszczędzić sobie trudnych wielostronnych negocjacji, czyli jak totalnie ominąć politykę. Powiększenie władzy quasi-autonomicznych agencji publicznych oraz niezależnych banków centralnych *de facto* oznacza wyprowadzenie istotnych decyzji w polityce publicznej spod kontroli politycznej, co usprawnia i przyspiesza cały proces oraz chroni technokratyczne projekty przed zamazaniem ich logiki, podporządkowanej idei efektywności. Decyzje, które mogą mieć dużą wagę społeczną, takie jak na przykład dystrybucja transferów z budżetu Unii Europejskiej, nie podlegają dzięki temu zinstytucjonalizowanym mediacjom i kontestacji. Agencje, w których kompetencje przekazano fundusze publiczne, a także banki centralne prowadzące politykę pieniężną nie są faktycznie odpowiedzialne przed parlamentem ani wybieralnymi politykami, czyli są wyłączone spod demokratycznej kontroli. Przestrzeń, w której operują, nie jest też dostępna dla koalicji społecznych, takich jak na przykład związki zawodowe, które mogłyby zakwestionować ich priorytety czy procedury (Hameiri, Jones 2015, s. 5–6). Przesunięcie siły

do agencji regulacyjnych w państwach członkowskich pogłębia deficyt demokracji, obserwowany w zinternacjonalizowanym zarządzaniu. Racjonalizują go ostatnio modne teorie o roli ścisłych elit, które twierdzą, że demokracja jest nieracjonalna, niezdolna do radzenia sobie ze złożonymi problemami, zbyt powolna w reakcji na zmiany w globalnej konkurencji i zbyt podatna na presję gwołi ekonomicznie nieefektywnej interwencji w wolny rynek (Streeck 2015b, s. 25).

Internacjonalizacja publicznych technokratów oznacza, że są oni bardziej niż w przeszłości nastawieni na to, aby służyć „globalnym” celom. Więzy agencji regulacyjnych z ich zagranicznymi odpowiednikami są faktem. Ten sposób internacjonalizacji zarządzania widoczny jest szczególnie w krajach rozwijających się. Technokratyczne załogi krajowych agencji publicznych cieszą się finansowym i szkoleniowym wsparciem ze strony sponsorujących instytucji, takich jak Bank Światowy i regionalne banki rozwojowe, WTO, OECD czy bilateralne agencje z Europy, Ameryki Północnej, Chin czy Indii. Niekiedy formą inkluzji stają się nieformalne „kluby” pracowników urzędów regulacji (Hameiri, Jones 2015).

Transformacja państwa prowadząca do jego technokratyzacji oraz internacjonalizacja profesjonalistów sektora publicznego to w sumie procesy, które stwarzają faktyczne możliwości transmisji międzynarodowych rygorów w celu utworzenia nowych dyscyplinujących standardów w poszczególnych krajowych gospodarkach. Z tych względów zinternacjonalizowane zarządzanie może mieć miejsce i przyszłość przed sobą nawet wtedy, kiedy wątpliwa wydaje się sprawczość statutowych procedur wielostronnych instytucji międzyrządowych (Hameiri, Jones 2015). Na przełomie XX i XXI wieku proces technokratyzacji państw sprawił, że wzrosła, jak się wydaje, sprawczość tych struktur.

Technokratyzacja bywa przedstawiana jako konieczna odpowiedź na wyzwania tworzone przez globalną współzależność, a legitymizuje ją zwykle neutralny język oraz międzynarodowe „dobre praktyki”. Niemniej, internacjonalizacja zarządzania, nawet jeżeli łączy się z technokratyzacją, uprzywilejowuje niektóre interesy i budzi silny opór innych. W przekonaniu Hameiriego i Jonesa zadanie badaczy powinno polegać na tym, aby uważnie badać wyłaniające się formy zarządzania – również z pytaniem, jakim interesom one służą, zamiast ewentualnie nawoływać rządzących do ograniczenia „deficytu demokracji” (Hameiri, Jones 2015, s. 15). Paradoksalnie, związane z technokratyzacją „oczyszczenie” procesu decyzyjnego z przetargów politycznych i względów pozaefektywnościowych wydaje się służyć większej skuteczności tych, którzy przystępują do decydentów z konkretnym ekonomicznym interesem. A zatem należy przypuszczać, że wpływ korporacyjnych interesów, które mają przewagę

w sensie wielkości i jakości kontrolowanych zasobów, bynajmniej nie maleje, kiedy rośnie znaczenie zinternacjonalizowanych technokratów¹⁰.

Silną cechą współczesnych konfiguracji kapitalizmu związanych z industrializacją i finansjeryzacją wydaje się bezprecedensowy stopień umiędzynarodowienia zarządzania. Doszło do niego w ramach wielonarodowych grup finansowo-przemysłowych – przede wszystkim w wyniku przyspieszenia przepływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich i wzrostu obrotów na międzynarodowych rynkach finansowych. Intensywność tych zjawisk, związanych z kapitalizmem od zawsze, wzrosła w dekadach przełomu XX i XXI wieku zarówno w następstwie polityki liberalizacji, jak i wskutek strategii biznesowych zgrupowań firm, potężnych na tyle, aby pokusić się o transgraniczną działalność. Miała ona również związek z usieciowieniem rynków finansowych oraz wprzęgnięciem ich w system informatyczny o globalnym zasięgu.

Dodatkowo, proces umiędzynarodowienia prywatnego zarządzania wzmogła instytucjonalizacja międzynarodowych stosunków w drugiej połowie XX wieku pod postacią wielostronnych organizacji międzyrządowych, licznych jak nigdy dotąd w historii kapitalizmu. Niektóre z nich, np. Międzynarodowy Fundusz Walutowy, Bank Światowy czy Unia Europejska, stały się ważnymi graczami w międzynarodowej przestrzeni. Ten proces jest historycznym faktem dzięki kolejnym międzyrządowym traktatom. Choćby rządy stojące na czele państw narodowych odegrały w umiędzynarodowieniu zarządzania kluczową rolę, ów trend prowadzi do osłabienia ich pozycji.

Władza polityczna ulega rozproszeniu w przestrzeni międzynarodowej i ograniczeniu w wymiarze subnarodowym. Postępuje rozproszenie władzy pomiędzy znaczących graczy, wśród których działają wielonarodowe i transnarodowe korporacje oraz formalne ośrodki i nieformalne sieci zinternacjonalizowanych technokratów. Rynki międzynarodowe częściowo wymykają się państwowej jurysdykcji, a w stosunkach z międzynarodowymi instytucjami pozycja szczebla rządowego wydaje się ulegać degradacji w wyniku transformacji samych państw (technokratyzacja). Tradycyjne koncepcje władzy państwowej – jako niepodzielnej i przypisanej do terytorium formy władzy publicznej – poddawane są modyfikacjom.

10 Taka sytuacja zdarzyła się, wedle mojej wiedzy, w Chile w latach 80. XX wieku, kiedy autorytarny reżim oddał gros kompetencji w polityce gospodarczej ekipie technokratów, z których wielu uzyskało wykształcenie na jednym z amerykańskich uniwersytetów (tzw. Chicago Boys). Mimo „oczyszczenia” procesu decyzyjnego z przetargów politycznych, ekipa ta okazała się podatna na interesy zinternacjonalizowanych chilijskich konglomeratów. Piszę o tym w książce *Instytucje i wzrost gospodarki w Chile. Neoliberalizm i sztuka kompromisu* (Ząbkowicz 2001).

Instytucjonalizacja międzynarodowych stosunków jest obecnie powodem kryzysu terytorialnej zasady kontroli państwowej. Z jednej strony, siła państwa mierzona zdolnością do ściągania podatków czy siłą militarną jest taka sama, a może nawet większa niż dawniej. Z drugiej strony, państwo nieustannie angażuje swoją suwerenność i autonomię w negocjacje w różnych transnarodowych i międzynarodowych układach. W coraz większym stopniu moc decyzyjna przesuwana się od państwa narodowego ku regionalnym systemom państw i terytoriów regulowanych oraz rozliczanych na innych niż narodowe zasadach. W dobie integracji regionów i rynków nowoczesne państwo jest autorem krajowych programów gospodarczych w mniejszym stopniu niż w przeszłości.

5.3. Czy państwo przestaje być kapitałowi potrzebne?

Twierdząca odpowiedź na postawione powyżej pytanie byłaby sugerowaniem nieprawdy nazbyt oczywistej. Władza państwa uległa ograniczeniu i rozproszeniu, ale jest i będzie sprawowana. Kiedy mowa o dyfuzji władzy, nie oznacza to wcale – jak słusznie stwierdza Susan Strange – „tego samego, co stwierdzenie, że państwo jako instytucja zanika, że jego dni są policzone, że jest wypychane przez firmy wielonarodowe czy inny rodzaj władzy” (Strange 1996, s. 72–73). Nawet kapitalistyczne zgrupowania firm dominujące nad gospodarką rynkową potrzebują państwa z podstawowych względów. Jedynie ta potężna organizacja, mimo jej depolityzacji i faktu, że jej domena wydaje się kurczyć, jest zdolna do tworzenia instytucjonalnych ram, bez których nie mogą funkcjonować ani grupy ludzkie o rozmiarach narodów, ani biznes o tym stopniu złożoności, co obecnie.

Interesująca jest uwaga wyartykułowana przez Streecka pod wpływem obserwacji politycznego bankructwa państwa socjalnego oraz jego instytucjonalnego wypalenia. W ocenie tego autora powojenny historyczny *modus vivendi* w Niemczech dobiegł końca, bowiem najwyraźniej rząd okazał się niezdolny do działania w roli racjonalizatora instytucji, co nie znaczy, że taką rolę spełniłyby firmy i ich reprezentacje, gdyby rząd im „nie przeszkadzał”. Nie ma bowiem podstaw, aby twierdzić, że biznes troszczy się o efektywność samą w sobie, choć z pewnością troszczy się o własną rentowność i przetrwanie (Streeck 2009). Intrygujące jest to,

że wiodący reprezentanci biznesu myślą podobnie, o czym świadczy chociażby apel prominentnego przedstawiciela establishmentu, założyciela i przewodniczącego Światowego Forum Gospodarczego w Davos, Klaus Schwaba: „Polityczni i gospodarczy przywódcy muszą zademonstrować, w jaki sposób może funkcjonować nowy globalny kapitalizm, tak aby służył nie tylko menedżerom i inwestorom, ale i większości ludzi” (Martin, Schumann 2000, s. 276). Z tą myślą współgra wypowiedź Warrena Buffeta, ikonicznej postaci kapitalisty, człowieka sukcesu i właściciela Berkshire Hathaway Inc., którą opublikowało jedno z najpoważniejszych niemieckich czasopism „Der Spiegel”. W kontekście kryzysu finansowego i recesji w USA w 2008 roku miał on powiedzieć: „Nie może przecież tak być, że niszczone są setki tysięcy miejsc pracy, że całe gałęzie przemysłu w realnej gospodarce upadają z powodu zakładów finansowych, chociaż tak naprawdę są w doskonałym stanie”.

Rynki potrzebują regulacji przez „stronę trzecią” z szeregu powodów. Patrząc z perspektywy politycznej ekonomii instytucjonalnej, przypomnę niektóre z nich. Pierwszym jest egzekwowanie kontraktów. Przedsiębiorczość i ruchliwość, objawiająca się powoływaniem spółek w różnych miejscach tzw. globalnego rynku oraz tworzeniem skomplikowanych łańcuchów produkcji i wymiany przekraczających polityczne granice, wiąże się z oportunistycznym. Formalne reguły i egzekwowanie prawa przez państwo rozwinęły się i rozwijają nadal m.in. po to, aby umożliwić realizację kontraktów i ograniczyć nadużycia. Niezależnie od państw znaczny wkład w tę walkę mają obecnie instytucje Unii Europejskiej.

Ponadto, rynek jest zawodny w kwestii społecznej. Inaczej mówiąc, jest niezdolny do zapewnienia pełnego zatrudnienia i zabezpieczenia społecznego. Autorzy tacy, jak Lars Magnusson i Bo Strath (2016) nadają tej kwestii, dającej o sobie znać w postaci kolejnych kryzysów kapitalizmu, podstawowe znaczenie – zarówno jeśli chodzi o historię rozwoju myśli ekonomicznej, jak i o współczesność. W opinii innych podstawowa kwestia brzmi: jak bardzo można pozwolić, aby do stosunków nierynkowych wkroczyła efektywność i gdzie zaczynać się powinna strefa ochrony tej podstawowej zasady, że stosunki społeczne polegają raczej na zobowiązaniu niż na kontrakcie? (Streeck 2012). Ochrona stosunków między ludźmi przed ekspansywnością i zarazem zawodnością rynku należy, jak można było przeczytać m.in. na kartach tej książki, do państwa. Przynajmniej na razie trudno wyobrazić sobie rozstrzygnięcie tych kwestii bez władzy państwowej. Poczucie odpowiedzialności, które prowadzi do dzielenia się za pośrednictwem państwa, pięknie wyraziła profesor Elizabeth Warren, adresując swoją przemowę w amerykańskim Kongresie do biznesu w ten oto sposób:

Nie ma w tym kraju nikogo, kto doszedł do bogactwa sam. Nikogo! Zbudowałeś fabrykę – to świetnie. Ale powiedzmy sobie szczerze, woziłeś towary po drogach, za które reszta z nas zapłaciła. Zatrudniałeś pracowników, których wykształcono za nasze pieniądze. Byłeś bezpieczny w swojej fabryce, bo za nasze pieniądze pilnowały cię policja i straż pożarna. Miałeś świetny pomysł, wyszło ci coś cudownego – Bóg z tobą. Weź sobie kawałek tortu. Ale częścią umowy społecznej jest to, że resztę oddasz następnemu dziecku, które będzie chciało pójść w twoje ślady.

I nawet gdyby z powodu różnic światopoglądowych argument społeczny uznać za nieważny, powszechna zgoda powinna panować w kwestii trzeciej. Mianowicie, zdaniem wielu myślicieli współczesne konflikty będą wybuchać nie z powodu ideologii, lecz dostępu do zasobów. Odnosny, przejmujący fragment tekstu Zygmunta Baumana wart jest cytowania, aby zapamiętać: „Nabiera dziś intensywności i rozpowszechnienia przeświadczenie, że nieskończonego wzrostu gospodarczego i postępu nie da się osiągnąć na planetarną skalę”. Eksterioryzacja kosztów i życie na kredyt muszą „prowadzić i to w bliskiej przyszłości do zbrojnych konfliktów nowego zgoła typu. Jak to ujął H. Weltzer, autor studium prognostycznego nadciągających »wojen klimatycznych«: w obecnym stuleciu ludzie będą zabijani nie z przyczyny antagonizmów ideologicznych, jak w wieku poprzednim, ale z tego powodu, że jedni korzystają z zasobów, których drudzy pożądamy” (Bauman 2013, s. 14–15). Któż miałby powściągnąć prywatną przemoc i zadbać o spokój niezbędny działalności gospodarczej i zaspokajaniu ludzkich potrzeb?

Nie od dziś wskazuje się skłonność kapitalizmu do samozniszczenia. Swoboda zarobkowania budzi obawy z powodu degradacji środowiska naturalnego w stopniu zagrażającym naszej egzystencji (Judt 2005). „Wolny rynek” poza podręcznikiem ekonomii przejawia się w chciwości, monopolizacji, skłonności do spekulacji i bogaceniu się bogatych. Jak okazało się w przeszłości, nieskrępowany kapitał posiada ogromną siłę destrukcyjną. Najbardziej groźne ekonomiczne źródło zakłócenia systemu – z historycznego oraz teoretycznego punktu widzenia – pochodzi według niektórych ekonomistów z wrodzonej kruchości systemu monetarnego i finansowego, który opiera się na zadłużeniu (Ingham 2011). Ekspansywność w sensie nie ekonomicznym czy geograficznym, ale w sensie „kolonizacji społeczeństwa” przez rynek czyni kapitalizm „toksycznym”, jak argumentuje Streeck w jednym ze swoich esejów. Podminowuje ona rodzinę, od której zależy reprodukcja siły roboczej, niszczy środowisko naturalne człowieka, komodyfikuje pieniądź, podważając przy tym fundament jego funkcjonowania, jakim jest zaufanie. Dla własnego dobra

kapitalizm wymaga politycznych ograniczeń. Należy się obawiać, zwłaszcza po doświadczeniu kryzysu lat 2007–2009, że te rygle ekspansywności kapitału przestają funkcjonować. W związku z tym można przewidywać, że kapitalizm upadnie nie z powodu jakiejś politycznej opozycji, lecz dlatego, że pochłonie i zniszczy własne podstawy (Tooze 2017).

Jeżeli chodzi o receptę na przyszłość, to nurt myśli o społeczeństwie, do którego się odwoływałam w tej książce, nie przynosi nowej odpowiedzi. Nie można się oprzeć wrażeniu, że próby podjęte przez współczesnych autorów w wielu przypadkach pozostają pod wpływem pamiętnej historycznej wizji Karla Polanyiego. Mimo to wydają się warto zreferować w myśl zasady, jaką sformułował w jednym z wywiadów polski uczonej międzynarodowego formatu, profesor na Uniwersytecie w Oksfordzie, Jan Zielonka: „Naukowcy nie wiedzą wiele o przyszłości. Jeśli są dobrzy, wiedzą coś o przeszłości i teraźniejszości”.

Wspomniana tradycja wiąże kapitalizm z ideą samoregulującego się rynku, przy czym ekonomia kapitalizmu – inaczej niż ekonomia rynku – uwypukla wagę stosunków społecznych. Nacisk na tę ideę szczególnie wyraziście podkreśla koncept „kapitalistycznego systemu-świata”, zaproponowany przez Immanuela Wallersteina (1974). Zgodnie z tą wizją można mówić tylko o dwóch systemach-światach w historii ludzkości: jeden stanowiły światowe imperia, drugi zaś to światowa gospodarka kapitalistyczna. Kapitalizm, który może funkcjonować tylko w ramach gospodarki światowej, wyłonił się w tzw. długim wieku XVI w Europie, zastępując poprzedni system-świat. Światowe imperia spajała siła polityczna i militarna, natomiast kapitalistyczny system-świat uformował się dzięki globalnemu podziałowi pracy, głównie za sprawą samoregulującego się rynku.

Wolfgang Streeck prezentuje kapitalizm nieco inaczej – jako obchodzącą się bez gwałtu, cywilizowaną metodę (*mode*) osobistego wzbogacenia w dobra materialne poprzez wymianę na rynku (Tooze 2017). Z tym, że owa metoda ma siłę systemotwórczą, to znaczy w ramach rynku organizuje życie na naszej planecie – totalnie, a nie tylko w wymiarze materialnym przenika stosunki społeczne. Jak wiadomo, wcześniej Karl Polanyi upatrywał przyczyn wszechobejmującego wpływu samoregulującego się rynku w tym, że w jego zasięg wchodzi – poza wymianą dóbr – także praca, ziemia i pieniądź (Polanyi 2010, s. 258). Uczynienie z nich towaru nie tylko służy materialnemu wzbogaceniu, ale przekłada się też na stosunki społeczne.

Pierwsza fala ekspansji „rynku światowego” sprzed 1914 roku napotkała w połowie XX wieku siłę przeciwważną w sensie Polanyiego. Mianowicie, państwo zawarło sojusz z klasą średnią; jego przejawami były: interwencjonizm keynesistowskiego typu, demokratyzacja i zbiorowa

ochrona powszechnych praw, której częścią stały się zabezpieczenia społeczne. Wbrew liberalno-konserwatywnym poglądom te nowe zjawiska bynajmniej nie zaprzeczały podstawowemu warunkowi funkcjonowania kapitalizmu – wolności. Aby nie wracać do wcześniejszych filozoficznych rozważań na ten temat, warto za Tonym Judtem przywołać współczesny autorytet Karla Poppera: „W tym świetle rzekoma sprzeczność między wolnością a bezpieczeństwem [...] okazuje się fikcją, ponieważ nie ma wolności niezabezpieczonej przez państwo i odwrotnie: tylko państwo kontrolowane przez wolnych obywateli może im zapewnić jakiś stopień bezpieczeństwa” (cyt. za: Judt 2015, s. 189). Neoliberalna rewolucja intelektualna, w której wiodącą rolę odegrali tzw. Austriacy, stworzyła sprzyjające warunki do demontażu ekonomicznych inicjatyw i uprawnień współczesnego państwa oraz do stopniowego pozbywania się przez państwo zobowiązań społecznych. Przy tym prywatyzacja domeny usług publicznych prowadziła do ponownego przejmowania ryzyka (ale nie zobowiązań moralnych) przez państwo. Ten proces instytucjonalnych zmian skłania Judta do gorzkiej konstatacji: „Od grupy wybitnych intelektualistów, uchodźców z międzywojennej Europy, przez dwa pokolenia akademickich ekonomistów usiłujących przekształcić swoją dyscyplinę, doszliśmy w końcu do skandali w bankowości, zastawach hipotecznych i funduszach hedgingowych” (Judt 2015, s. 101). Prywatne bogactwo i nędza publiczna są dla tego autora symptomami źle funkcjonującego społeczeństwa.

Ochronić kapitalizm przed nim samym i społeczeństwo przed „kolonizacją” przez rynek może tylko państwo. W przekonaniu Wolfganga Streecka kapitalizm musi być sprowadzony do skali, której odpowiada państwo narodowe. To na tym szczeblu bowiem w ciągu dwóch stuleci w Europie udało się doprowadzić do społecznej spójności i możliwa okazała się solidarność społeczna. Obecna dominacja *Marktvolk* przyniosła kryzys egzystencjalny w życiu politycznym i społecznym, któremu należy przeciwdziałać wszelkimi koniecznymi sposobami (Tooze 2017). Podobnie jak niegdyś Polanyi odczytywał reakcję na falę globalizacji sprzed 1914 roku, również Tony Judt odczytuje historię współczesnej globalizacji (Judt 2015, s. 168–172). Prowadzi go to m.in. do wniosku, że „samo państwo może się stać »instytucją pośredniczącą« stojącą między bezbronniymi, zagrożonymi obywatelami a nieczułymi, nieprzewidywalnymi korporacjami czy agendami międzynarodowymi” (Judt 2015, s. 173). Jak widać, rola państwa, o której przekonani są Streeck, Judt i inni współcześni autorzy, polega na przeciwwadze dla presji samoregulującego się rynku, czyli na zoperacjonalizowaniu wizji dwutorowego ruchu, o którym padła wzmianka we fragmentach poświęconych myśli Polanyiego pod koniec trzeciego rozdziału.

Czy wiązanie nadziei w tym względzie z państwem jest realistyczne? Czy kapitalistyczna sfera nie rozrosła się do rozmiarów, które czynią już przeciwwagę niemożliwą? W przekonaniu radykalnych myślicieli, takich jak Vladislau Dowbor, korporacyjni giganci obejmują zasoby, które zdają się przekraczać zdolność zarządzania nimi. Jednocześnie skala zasobów i instytucje zapewniają im pozycję dominującą – wyłączającą poza zakres regulacji przez konkurencję (*market mechanisms*). Zachodzi obawa, że dają im siłę, która nie poddaje się również regulacji przez demokratycznie wybrane rządy (Dowbor 2019, s. 31). Ja jednak przychylam się do bardziej umiarkowanego poglądu, że wiele zależy od charakteru państwa, a przede wszystkim od odpowiedzenia sobie na pytanie, jakiego państwa potrzebujemy.

Obecnie można zauważyć, że transformacja, której podlega demokratyczne państwo socjalne, ujawnia trzy niepokojące tendencje. Pierwsza godna wzmianki to zacieranie granic między sferą publiczną a prywatnymi interesami gospodarczymi, co samo w sobie nie jest nowe, ale nowe są skala i stopień zorganizowania procesu. System w ciągu trzydziestu „złotych lat” pomiędzy 1945 i 1975 rokiem zdawał się zapewniać rozsądną równowagę pomiędzy swobodnym zarobkowaniem, domeną państwa i społeczeństwem obywatelskim. Obecnie przedmiotem ataku stała się ta jego część, która mogła służyć jako przeciwwaga ekspansywności kapitalistycznej formy gospodarowania, to znaczy: państwo, sądownictwo, media opiniotwórcze i opinia publiczna, a także organizacje społeczeństwa obywatelskiego. O ile trudno się zgodzić z Dowborem, że doszło do jej przejęcia, można się zgodzić, że doszło do powiększenia zakresu jej penetracji – jeżeli nie przez prywatne interesy, to przynajmniej przez racjonalność w kategoriach monetarnych korzyści i strat. Tymczasem, jeśli wierzyć w słowa Johna M. Keynesa, dopiero „w chwili, gdy pozwolimy sobie nie zgadzać się na test zysku księgowego, zaczniemy zmieniać cywilizację”.

Inna tendencja to wzmacnianie resortów siłowych oraz inwigilacji i coraz dalej idące kontrolowanie obywateli. W ocenie Tony’ego Judta w „naśladowaniu tych orwellowskich wizji” największe są postępy w Wielkiej Brytanii i USA (Judt 2015, s. 102), krajach paradoksalnie dość powszechnie kojarzonych z wolnością gospodarczą. Zjawisko to jest tym groźniejsze, im bardziej idzie w parze z dewastacją służb publicznych i demontażem struktury państwa. Ta trzecia tendencja przyczynia się bowiem do atomizacji społeczeństwa, która czyni je podatnym na całkowite uzależnienie od państwa (Judt 2015, s. 112–113). W tym kontekście jak przestroga brzmią słowa:

Wszyscy widzieliśmy, że widmo terroryzmu może wtrącić stabilne demokracje w stan chaosu. Zmiany klimatyczne wywołają jeszcze bardziej dramatyczne konsekwencje. Ludzie ponownie będą zdani na łaskę państwa. Od przywódców politycznych zaczną się domagać ochrony; znowu pojawi się presja, by społeczeństwa otwarte zamknęły się, poświęcając wolność na rzecz „bezpieczeństwa”. Będziemy musieli wybierać nie między państwem i rynkiem, ale między dwoma rodzajami państwa. Z tego powodu spoczywa na nas ciężar ponownego zdefiniowania roli rządu. Jeśli tego nie zrobimy, uczynią to inni (Judt 2015, s. 21–22).

5.4. Osłabienie pozycji państwa względem grup dominujących może być przejściowe

Na koniec podejmiemy trud udzielenia odpowiedzi na pytanie, w jakich warunkach państwo przyszłości mogłoby być władne, aby na powrót stać się „instytucją pośredniczącą” i odnaleźć się w takiej konfiguracji globalnego kapitalizmu, który by „służył nie tylko menedżerom i inwestorom, ale i większości ludzi”. Zgodnie z podstawową teoretyczną przesłanką przyjętą w monografii zarówno zakres władzy państwa, jak i charakter kolejnej odmiany kapitalizmu zależy od stosunku sił i układu podstawowych interesów. Wróć do niej ponownie, aby przedstawić pewną logikę pożądaney zmiany¹¹.

Inspiracją okazuje się spuścizna Fernanda Braudela, która skłania do tego, aby odróżniać kapitalizm od gospodarki rynkowej. Dzięki niej, mając świadomość, że są to wprawdzie nierozłączne, ale różne formy życia gospodarczego, łatwo dostrzec istotną różnicę pomiędzy interesami potężnych międzynarodowych grup przemysłowo-finansowych, które stanowią kwintesencję współczesnego kapitalizmu a interesami firm prowadzących interesy lokalnie, stanowiących ważną część gospodarki rynkowej, związanych przede wszystkim z terytorium własnego kraju. Ta rozbieżność może być wykorzystana do ustanowienia nowego aliansu z udziałem państwa.

Zapożyczone od Braudela rozróżnienie stało się w niniejszej książce jednym z najważniejszych podziałów, gdyż inspiruje do przyjęcia

11 W tym podrozdziale korzystam z fragmentów opracowań, których współautorem jest Sławomir Czech (Ząbkowicz, Czech 2016, 2018).

niestandardowej perspektywy i otwiera nowe horyzonty, co postaram się pokazać poniżej. Pragnę zaznaczyć, że doceniam jego wartość jako instrumentu poznania, natomiast chciałabym uniknąć wrażenia, że przeciwstawianie kapitalizmu i gospodarki rynkowej sygnalizuje wartościowanie w sensie normatywnym. I to trzeba podkreślić na koniec z całą mocą. W trakcie lektury bowiem mogło nasunąć się pytanie, dlaczego mamy uznać gospodarkę rynkową, zdominowaną przez średnie i małe firmy, za coś lepszego od kapitalizmu zdominowanego przez wielkie korporacje? Nie znam na nie odpowiedzi i nie było moim zamiarem wspieranie stanowiska, zgodnie z którym kapitalizm zdaje się uchodzić za coś negatywnego, podczas gdy gospodarka rynkowa jest wartością pożądaną. W przekonaniu Braudela i moim kapitalizmu oraz rynku nie można od siebie oddzielić, nie ma więc mowy o wyborze między jednym a drugim, ale warto nie tracić z oczu innego charakteru obu tych „światów”.

Warto przypomnieć, że Braudel gospodarkę rynkową określał jako przewidywalną i lokalną działalność zarobkową. W przeciwieństwie do niej kapitalizm widział jako ludzką aktywność prowadzącą do internacjonalizacji i nieustannego podejmowania ryzyka przy wykorzystaniu kapitału wyprowadzonego z rynków lokalnych. W czasach bliższych współczesności niż te studiowane przez Braudela, odpowiednika gospodarki rynkowej można upatrywać w narodowej gospodarce rynkowej, a kwintesencję kapitalizmu kojarzyć z międzynarodowym kapitałem finansowym. Lokalne rynki w wyniku integracji i dzięki unifikacyjnej sile nowożytnego państwa przekształciły się w gospodarki narodowe. Kapitał kupiecki w następstwie koncentracji i innowacji przekształcił się w skomplikowaną międzynarodową sieć powiązań finansowych, zbiegającą się w paru ośrodkach nazywanych światowymi centrami finansowymi. Choć zmieniła się skala obrotów i ryzyka, nadal można dostrzec, że gospodarowanie polega głównie na produkcji i konsumpcji, inaczej niż monetarny kapitalizm, który jest zainteresowany nie tyle użytecznością w sensie zaspokajania potrzeb, ile samą, „czystą” nadwyżką finansową (Ingham 2011, s. 261).

Kolejny logiczny krok stanowi konstatacja, że pomiędzy lokalnym gospodarowaniem i zinternacjonalizowanym kapitalizmem istnieje napięcie z powodu odmiennego stosunku do lokalnego rynku i władzy terytorialnej. Koncept narodowej gospodarki rynkowej zawiera w tym przypadku grupy podmiotów ekonomicznych, które są całkowicie lub w przeważającej mierze zaangażowane w kraju w produkcję, wymianę i konsumpcję dóbr i usług. Chodzi o małe i średnie przedsiębiorstwa, o gospodarstwa domowe w ich podwójnej roli konsumentów i pracowników, o finansowych (bankowych i innych) pośredników obsługujących klientów krajowych oraz czerpiących zyski w zależności od efektów pracy i zdolności

płatniczej tych klientów. Pomyślność wszystkich tych grup zależy zarówno od wyników, jak i stabilności krajowej gospodarki, a także od subiektywnych oczekiwań co do jej przyszłości. Łączy je też stosunek do państwa. Państwo jest dla nich aktorem zewnętrznym, stojącym ponad narodową gospodarką rynkową, monitorującym jej rozwój i chroniącym narodowe interesy gospodarcze przed zagraniczną konkurencją. Z tych względów można uznać zakorzeniony w kraju kapitał i siłę roboczą za pewną całość. Te grupy aktorów, chociaż często w opozycji względem siebie, podzielają oczekiwania wobec państwa oraz obawy w obliczu globalizacji konkurencji i siły zinternacjonalizowanego kapitału.

Charakterystyka tego drugiego zbioru podmiotów zamknęła poprzedni rozdział. Przypomnę, że w kategorii zinternacjonalizowanego kapitału finansowego mieszczą się zgrupowania firm wielkie ze względu na wartość kapitału zaangażowanego na rynkach finansowych i na międzynarodową perspektywę zarobkowania. W transgranicznej przestrzeni dominują grupy biznesowe, które są raczej luźno związane z realną gospodarką, takie jak spółki technologiczno-informatyczne pozycjonujące się w branży reklamowej lub wielopodmiotowe organizacje zaangażowane w operacje wyłącznie finansowe. Te wielopodmiotowe organizacje konkurują globalnie i należą do współczesnej struktury wielkiego kapitału, inaczej niż pośrednicy finansowi, działający i zarabiający głównie na lokalnych rynkach. Zinternacjonalizowany kapitał na konkretny rynek nie jest skazany, wręcz przeciwnie – preferencje i reakcje jego właścicieli z reguły ograniczają autonomię polityki gospodarczej w kraju goszczącym.

W obecnych stosunkach zinternacjonalizowanego kapitału finansowego i narodowego państwa dostrzegalny jest układ podporządkowania, bynajmniej nie na korzyść państwa. Na kartach tej książki była mowa o finansjeryzacji i o tym, że od lat 70. XX wieku rośnie uzależnienie państwa od wierzycieli, pośród których znajdują się zgrupowania firm aktywne na międzynarodowych rynkach finansowych. Mnożą się oznaki, że zinternacjonalizowany kapitał traktuje państwo instrumentalnie, wykorzystując jego polityczne aktywa. Międzynarodowy kryzys finansowy w końcu pierwszej dekady XXI wieku wyjątkowo jaskrawo unaoczniał ciche porozumienie, zgodnie z którym zyski z lukratywnych, ale ryzykownych finansowych operacji są prywatyzowane, natomiast straty z powodu złej oceny ryzyka będą uspołecznione w tym sensie, że pokryje je państwo, korzystając w dłuższym okresie z unikalnego prawa nakładania i podwyższania powszechnych podatków. Współczesne demokratyczne państwa stały się zależne od umiędzynarodowionego kapitału, nie wyłączając najwyższej rozwiniętych gospodarek. Czy możliwe jest rozluźnienie pułapki między rosnącą ekonomiczną władzą rynków finansowych

i zobowiązaniami społecznymi, które państwo podjęło w przeszłości wobec wyborców?

Odpowiedź na to pytanie może być twierdząca. Mianowicie, aby lepiej równoważyć wpływy zinternacjonalizowanego kapitału, państwo powinno zawrzeć sojusz z grupami, których główne interesy lokalizują się w kraju (*domestic constituents*).

Podporządkowanie wysoko zadłużonych państw względem międzynarodowych rynków finansowych opierało się w ostatnich dekadach przed kryzysem na dwóch filarach. Przede wszystkim obiegową mądrością stała się retoryka instytucji działających w przestrzeni międzynarodowej, wskazująca na fatalne konsekwencje niewypłacalności i ewentualnego ogłoszenia zaprzestania spłat długu. Wspierała ją obawa przed utratą szansy pobudzania wzrostu gospodarki za pomocą rynków finansowych, co starają się ugruntować nowe teorie z rodziny *finance-growth nexus* czy koncepcje tzw. efektu bogactwa (*wealth effect*), który miałby polegać na zwiększeniu wydatków inwestycyjnych i konsumpcyjnych dzięki świadomości, że rośnie i będzie rosła wartość aktywów finansowych w posiadaniu firm i gospodarstw domowych.

Przytoczone w poprzednim akapicie argumenty straciły na znaczeniu po doświadczeniu dwóch międzynarodowych kryzysów finansowych w końcu pierwszej dekady XXI wieku, na co wskazuje przegląd literatury (Ząbkowicz, Czech 2016). To oznacza, że można podjąć na nowo debatę na temat pozycji państwa w matrycy interesów (Ząbkowicz, Czech 2018). Współczesna matryca interesów przedstawia zadłużone państwo w pułapce pomiędzy konfliktowymi interesami aktorów działających globalnie i lokalnie. Materializuje się zagrożenie, że „państwo długu” w coraz większym zakresie stawać się będzie instrumentem umiędzynarodowionego kapitału i będzie zaniedbywać zobowiązania wobec społeczeństwa. Niemniej, istnieje szansa, że wspólnota interesów podmiotów narodowej gospodarki rynkowej oraz państwa doprowadzi do zawiązania nowego sojuszu, który zmieni stosunek sił i pozwoli na nowo rozwinąć się instytucjom, pomocnym w dojściu do powszechnie akceptowanej równowagi.

Strategiczny sojusz na taką miarę nigdy nie przychodzi łatwo, a jednak w okresie powojennej industrializacji okrzepła siła, która stała się przeciwwagą dla kapitału, co umożliwiło utrzymanie go w ryzach. Obecnie koncept przeciwważnych sił pracy i kapitału, określający układ władzy w okresie rozkwitu państwa socjalnego, stracił na znaczeniu. Studiowanie kapitalizmu z uwagi na podstawowe interesy może jednak odsłonić nowe horyzonty, sprzyjające zrozumieniu jego ewolucji, jego odporności na zmianę i jego zdolności adaptacyjnych. Jakże często właśnie standardowe myślenie odwodzi nas od tego, co wydaje się niemożliwe.

Konieczna jest zmiana schematów poznawczych i kulturowych. Nie powinna ich kształtować i tłumić wolnorynkowa utopia. Państwa powinny odejść od retoryki „There is no alternative”. Rozczarowujący bilans reform podjętych pod presją międzynarodowych XXI-wiecznych kryzysów finansowych¹² nasuwa refleksję, że projektowanie i inżynierskie myślenie nie wystarcza, aby zmienić bieg wydarzeń w długim okresie. Tym, co naprawdę musi się zmienić są instytucje, rozumiane nie tyle w duchu Northa jako reguły gry, ile raczej jako „system podzielanych przekonań co do tego, jak toczyć grę” (Aoki 2001, s. 26). Na początku jest zmiana schematów myślowych, następnie rozwiązanie kwestii poznania skłania do zmiany przekonań i – w rezultacie – do modyfikacji reguł gry.

12 Mam tu na myśli kryzys zapoczątkowany załamaniem zaufania na rynku kredytów hipotecznych w USA, który objawił się w 2008 roku oraz kryzys zapoczątkowany niewypłacalnością Grecji, ujawnioną w 2010 roku.

Zakończenie i wnioski

Jak w myśleniu o gospodarowaniu (nie tylko w ekonomii) odciska się grupowa działalność, dominacja i jaka rola w tym kontekście przypada państwu? W tej książce zajmuję się wspomnianymi aspektami gospodarowania, inspirując się dorobkiem polityczno-historycznego instytucjonalizmu. Jest on głównie zasługą tych myślicieli uprawiających naukę o społeczeństwie, którzy w żaden sposób nie mieszczą się w podziale na ekonomię, socjologię czy nauki polityczne, a zarazem są cenieni przez adeptów wszystkich tych dyscyplin. Niemniej, w podtytule pojawia się słowo „ekonomia” z uwagi na to, że w monografii przydaje kluczowe znaczenie organizacjom gospodarującym.

Grupową działalność, zdominowanie działalności gospodarczej w niektórych sytuacjach przez pewne organizacje i bynajmniej nie neutralne postawy państwa w tym względzie obserwuje się w rzeczywistości, o czym świadczy niewątpliwie funkcjonowanie wielopodmiotowych prywatnych organizacji gospodarujących, przybierających formy korporacji, koncernów itp. Tymczasem główny nurt teorii ekonomicznych zdaje się rozwijać na przekór tym obserwacjom, preferując metodę indywidualizmu, pryncypialnie eliminując z pola widzenia zagadnienia podporządkowania i władzy oraz stawiając działalność państwa na drugim planie względem rynku.

Jednak celem tej publikacji nie była krytyka teoretycznych perspektyw ani aksjomatów. Zestawienia i rozróżnienia były dokonywane po to, aby ustalić, jakie nurty wnoszą wkład w badaną problematykę albo zapuszczają zasłonę milczenia w kontekście trzech wyznaczników współczesnej gospodarki, ujętych w głównym pytaniu otwierającym niniejsze podsumowanie. W odpowiedzi na to pytanie powstała synteza stanowisk teoretycznych. Należy podkreślić, że stanowi ona wartość dodaną i odróżnia prezentowaną monografię od historii myśli, choć na materiał książki składają się teorie. Synteza ta może mieć wartość nie tylko dla Czytelników zaciekawionych obranym przeze mnie kursem, lecz także dla tych amatorów wiedzy, którzy chcą zyskać orientację w dorobku zwykle

pozostawianym poza programem studiów wyższych. W owym przeglądzie przysłużył się konstrukt instytucji, „odkryty” przez ekonomistów w XX wieku i używany przez nich pospół z przedstawicielami innych nauk społecznych.

Punktem wyjścia rozważań było zasygnalizowanie, że zdolność ekonomicznych analiz w głównym nurcie ekonomii do objaśniania problemów ma ograniczenia oraz zwrócenie uwagi na heterodoksyjne podejście, jakie oferują instytucjonalistyczne próby ujęcia fenomenu kapitalizmu. W ten sposób rozdział pierwszy wprowadził perspektywę teoretyczną wykorzystywaną w dalszym ciągu monografii. Najdokładniej ujmuje ją określenie „instytucjonalna analiza kapitalizmu”.

Drugi rozdział poświęciłam kwestiom, w jakich teoriach analizuje się znaczenie działań zbiorowych i czy kolektywna przedsiębiorczość znalazła ujęcie teoretyczne. Starłam się w nim pokazać, że kolektywna przedsiębiorczość jest stosunkowo dobrze objaśniana przez ekonomię instytucjonalną i w jej świetle jawi się m.in. jako działalność wielopodmiotowych prywatnych organizacji gospodarujących („korporacji”). W tym najobszerniejszym rozdziale książki doszło do ustalenia, jak należy rozumieć znaczenie tytułowych grup dominujących oraz jak prezentowane są kwestie siły ekonomicznej i władzy strukturalnej, związane z dominacją w gospodarce.

W następnych dwóch rozdziałach moja uwaga skupiła się na państwie. Rozważania obejmowały rolę państwa w kontekście działań zbiorowych i grup interesów. Ze względu na bardzo skromny dorobek ekonomii w tym zakresie opierały się one, siłą rzeczy, na koncepcjach nośnych wśród socjologów i politologów – zgodnie z przesłanką, iż kierunek poszukiwaniom nadają zagadnienia, a nie konwencja dotycząca zakresu danej dyscypliny. Rozdział trzeci przygotował grunt do rozważań w rozdziale kolejnym. Z jednej strony pytałam w nim o filozoficzne przesłanki uzasadniające określone role państwa, z drugiej – prezentowałam intelektualne stanowiska w obliczu zorganizowanych interesów i rzecznictwa interesów wobec organów publicznych (włącznie z instytucjami Unii Europejskiej).

Państwo zajmuje różne pozycje względem podstawowych zorganizowanych interesów, jakimi są reprezentacje kapitału i reprezentacje pracy. Na tym intelektualnym konstrukcie („trójkącie władzy”) opierała się analiza transformacji państwa oraz jego pozycji w rozdziale czwartym. Rozważania dotyczyły dynamicznego „pozycjonowania” się państwa względem głównych jego interesariuszy i tego, jak w zależności od zmienności układu sił w ramach trójkąta zmieniał się charakter państwa. Odwoływały się przy tym do dwóch typów funkcjonujących we współczesności: demokratycznego państwa socjalnego oraz „państwa długu”.

Analiza państwa w trójczłonowym układzie władzy doprowadziła do syntezy zgromadzonej wiedzy i do wniosków. W kapitalizmie kolektywna przedsiębiorczość tradycyjnie ma szanse, aby dominować nad konkurentami. Siła ekonomiczna i władza strukturalna wielopodmiotowych organizacji gospodarujących znajduje odbicie w wyjątkowo wysokiej zdolności do organizowania się i wywierania wpływu nie tylko w sferze gospodarowania, lecz także w sferze publicznego wyboru. Ta forma samoorganizacji obecnie wzmocniła swoją pozycję za sprawą własnych formalnych i nieformalnych przedstawicielstw wobec organów publicznych bądź za pomocą bezpośrednich i personalnych kontaktów z publicznymi funkcjonariuszami. „Państwo długu” zaczyna przypominać raczej klienta własnych wierzycieli, wśród których występują transgraniczne konglomeraty finansowe, niż suwerenną władzę zwierzchnią. Państwo „liberalizujące” dodatkowo osłabia swoją pozycję przetargową wobec kapitału przez ograniczanie własnej bazy i domeny. Ponadto stracił na znaczeniu sojusznik państwa i siła przeciwważna do interesów kapitału, czyli reprezentacje interesów pracy, czego widomą oznaką jest schyłek dialogu społecznego, który był charakterystyczną cechą demokratycznego państwa socjalnego. Te obserwacje skłaniają do stwierdzenia, że pozycja państwa wobec grup dominujących w gospodarce jest obecnie znacznie słabsza niż w przeszłości.

Dopełnienie analizy, prowadzonej dotąd w wymiarze krajowym, stanowił rozdział piąty. Wprowadził on wymiar międzynarodowy, co wydawało się niezbędne, skoro fenomen, nazywany w monografii wielopodmiotowymi prywatnymi organizacjami gospodarującymi, w języku obiegowym najczęściej występuje jako korporacje *transnarodowe* albo korporacje *wielonarodowe*. Treść tego rozdziału dopełniła i wzmocniła wnioski, wskazując na rozproszenie władzy państwowej w środowisku międzynarodowym. Wielopodmiotowe prywatne organizacje gospodarcze mają w nim władzę równoległą do władzy państw. Rozdział ten w moim zamysle miał pełnić funkcję zakończenia, stawiając i akcentując ostatnie kwestie, a mianowicie: czy w obecnym stanie rzeczy państwo przestaje być transgranicznemu kapitałowi potrzebne i czy osłabienie pozycji państwa może być przejściowe? Kwestię pierwszą należy podsumować zdaniem, że nadal jedynie instytucje państwa wydają się zdolne do tego, aby chronić kapitalizm i będące jego ucieleśnieniem korporacje transnarodowe przed tendencją do samozniszczenia; szczególnie dramatyczne tego przykłady obserwujemy, ilekroć dochodzi do kolejnych kryzysów finansowych i gospodarczych w przestrzeni międzynarodowej. W kwestii drugiej należy zachować umiarkowany optymizm. Szansą na wzmocnienie przez państwo własnej pozycji przetargowej względem

grup dominujących w kapitalistycznej gospodarce jest wejście w koalicję z siłą, która mogłaby zająć miejsce reprezentacji pracy w „trójkącie władzy”. Nieodwracalne zmiany w technologii, sposobie produkcji i polityce obiektywnie zmarginalizowały znaczenie reprezentacji pracy. Szansę na koalicję w nowych warunkach daje, moim zdaniem, napięcie, jakie istnieje pomiędzy lokalnym gospodarowaniem i zinternacjonalizowanym kapitalizmem z powodu odmiennego stosunku, jaki do lokalnych rynków i władzy terytorialnej mają podmioty całkowicie lub w przeważającej mierze zaangażowane w kraju w produkcję, wymianę oraz konsumpcję dóbr i usług.

Z lektur dzieł Wolfganga Streecka warto odnotować przestrożę, która wydaje się szczególnie aktualna teraz, kiedy niedawne kryzysy finansowe i doświadczenie pandemii uwydatniły słabość neoliberalnego porządku w gospodarce, jak również groźne jego zakorzenienie w stosunkach międzyludzkich i umysłach. Teoria współczesnego kapitalizmu nie powinna implikować, nawet w najbardziej ukryty sposób, że od „zawirowań” zawsze jest powrót do normalności – czy to siłami rynku, czy to dzięki planowej działalności politycznej (Streeck 2012, s. 23). W tej książce ponownie można odnaleźć przesłanie wybitnych myślicieli społecznych. Mianowicie, funkcjonowanie kapitalizmu zależy od sił przeciwstawiających się jego naturalnej skłonności do ekspansji. Ich oddziaływanie jest tyleż niezbędne, co niepewne. Nie ma żadnych gwarancji skutecznej opozycji, przywołującej kapitalistycznych aktorów do rozsądku. Tropienie takich przeciwważnych sił wydaje się istotnie ważnym i ciągle aktualnym zadaniem badaczy kapitalizmu.

Bibliografia

- Acocella N. (1998), *The Foundations of Economic Policy. Values and Techniques*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Acocella N. (2002), *Zasady polityki ekonomicznej. Wartości i metody analizy*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Alt J. A., Chrystal K. A. (1983), *Political Economics*, University of California Press, Berkeley.
- Aoki M. (2001), *Towards a Comparative Institutional Analysis*, The MIT Press, London–Cambridge.
- Bauman Z. (1962), *Zarys socjologii. Zagadnienia i pojęcia*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Bauman Z. (2011), *Moje dzieje intelektualne są historią rozczarowań*, „Zdanie”, styczeń–luty, s. 3–14.
- Bauman Z. (2013), *Przedmowa*, [w:] A. Leszczyński, *Skok w nowoczesność. Polityka wzrostu w krajach peryferyjnych 1943–1980*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Bauman Z. (2019), *Czynić swojejskie obcym. Rozmowy z Zygmuntem Baumanem*, red. P. Haffner, Wielka Litera, Warszawa.
- Baumol W. J., Blinder A. S. (1988), *Economics. Principles and Policy*, HBJ Publishers (4th ed.), San Diego–New York–Chicago–Austin–Washington–London–Sydney–Tokyo–Toronto.
- Bayliss K., Fine B., Robertson M., Saad-Filho A. (2015), *Thirteen Things You Need to Know about Neoliberalism*, Konferencja Financialisation, Economy, Society and Sustainable Development (FESSUD), Lizbona, https://www.networkideas.org/wpcontent/uploads/2016/07/Thirteen_Things_Neoliberalism.pdf (dostęp: 25.10.2019).
- Becker G. S. (1983), *A theory of competition among pressure groups for political influence*, “The Quarterly Journal of Economics”, vol. 98, no. 3 (August), s. 371–400.
- Belka M. (1992), *Ewolucja poglądów teoretycznych na temat roli państwa w gospodarce*, [w:] *Ekonomiczne strategie krajów wysoko rozwiniętych*, red. M. Belka, Ossolineum, Wrocław–Warszawa–Kraków.
- Berle A. A., Means G. C. (1968), *The Modern Corporation and Private Property*, Harcourt, Brace and World, New York (wydanie oryginalne: 1932).

- Bernhagen P. (2007), *The Political Power of Business: Structure and Information in Public Policy-Making*, Routledge, London.
- Bez sprawiedliwości nie ma wolności (2013), Andrzej Walicki w rozmowie z Krzysztofem Pilawskim, „Przegląd”, 9–15 grudnia.
- Bhaduri A. (1994), *Makroekonomiczna teoria dynamiki produkcji towarowej*, przeł. S. R. Domański, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa (wydanie oryginalne: *Macroeconomics. The Dynamic of Commodity Production*, London 1986).
- Blaug M. (1994), *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Blaug M. (1995), *Metodologia ekonomii*, przeł. B. Czarny, A. Molisiak, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Bludnik I. (2015), *Keynesianism: Mainstream economics or heterodox economics?*, „Studia Ekonomiczne/Economic Studies”, nr 1 (84), s. 91–107.
- Blyth M. (2015), *Bankierzy, banków upadłości i odpowiedzialność państwa*, [w:] *Globalny kryzys gospodarczy po roku 2008. Perspektywa postkeynesowska*, red. K. Łaski, J. Osiatyński, Instytut Studiów Zaawansowanych, Warszawa.
- Bonefeld W. (2018), *Stateless money and state power: Europe as ordoliberal Ordnungsgefuege*, „History of Economic Thought and Policy”, no. 1 (June), s. 5–26.
- Borner S., Brunetti A., Weder B. (1992), *Institutional Obstacles to Latin American Growth*, Occasional Papers no. 24, International Center for Economic Growth, San Francisco.
- Boulding K. E. (1985a), *Czy ekonomia jest niezbędna?*, [w:] *Ponad ekonomią*, red. J. Grosfeld, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Boulding K. E. (1985b), *Ekonomia jako nauka moralna*, [w:] *Ponad ekonomią*, red. J. Grosfeld, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Bowles S., Gintis H. (2008), *The evolutionary basis of collective action*, [w:] *The Oxford Handbook of Political Economy*, ed. B. R. Weingast, D. A. Wittman, Oxford University Press, New York; <http://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199548477.003.0053>
- Braudel F. (2008), *Civilization and Capitalism. 15th–18th Century. The Wheels of Commerce*, vol. 1, Book Club Associates, London (wydanie oryginalne: 1982).
- Braudel F. (2013), *Dynamika kapitalizmu*, przeł. B. Baran, Wydawnictwo Aletheia, Warszawa (francuskie wydanie oryginalne: 1985).
- Braudel F. (2019), *Gry wymiany. Kultura materialna, gospodarka i kapitalizm XV–XVIII wiek*, t. 2, przeł. E. Żółkiewska, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa (poprzednie wydanie: *Kultura materialna, gospodarka i kapitalizm XV–XVIII wiek*, t. 1–3, przeł. M. Ochab, Piotr Graff, wstęp i red. nauk. J. Kochanowicz, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa 1992).
- Brennan J. (2016), *Rising Corporate Concentration, Declining Trade Union Power, and the Growing Income Gap: American Prosperity in Historical Perspective*, Levy Institute of Bard College, Annandale-On-Hudson, NY; <https://www.levyinstitute.org/publications> (dostęp: 18.01.2020).

- Brenner R. (2002), *The Boom and the Bubble: The US in the World Economy*, Veso, New York–London.
- Brenner R. (2005), *The capitalist economy, 1945–2000: A reply to Konings and to Panitch and Gindin*, [w:] *Varieties of Capitalism, Varieties of Approaches*, ed. D. Coates, Palgrave MacMillan, Basingstoke–New York.
- Buchanan J. M. (1987), *Constitutional economics*, [w:] *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, ed. J. Eatwell, M. Milgate, P. Newman, vol. 1, MacMillan Press, London–Basingstoke.
- Buchanan J. M. (2008), *Politics and scientific enquiry: Retrospective on a half-century*, [w:] *The Oxford Handbook of Political Economy*, ed. B. R. Weingast, D. A. Wittman, Oxford University Press, New York; <http://doi.org/10.1093/oxfordhnb/9780199548477.003.0055>
- Buchanan J. M., Tullock G. (1997), *The Calculus of Consent. Logical Foundations of Constitutional Democracy*, University of Michigan Press, Ann Arbor (pierwsze wydanie 1965, copyright 1962).
- Chabanet D. (2011), *From Opacity to Transparency? The Place of Organized Interests within the European Institutions*, “EUGOV Working Paper”, no. 27 (February), Institut Universitari d’Estudis Europeus, Barcelona–Bellaterra.
- Chang H.-J. (2011), *23 Things They Don’t Tell You about Capitalism*, Penguin Books, London (polskie wydanie: *Ekonomia. Instrukcja obsługi*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa 2015).
- Charrad K. (2007), *Lobbying the European Union*, Nachwuchsgruppe Europäische Zivilgesellschaft, Wesfallische Wilhelms-Universitaet, Muenster.
- Chmielewski P. (2011), *Homo agens. Instytucjonalizm w naukach społecznych*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa.
- Coen D. (2007), *Empirical and theoretical studies in EU lobbying*, “Journal of European Public Policy”, vol. 14 (3), s. 333–345.
- Colander D. C. (2000), *The death of neoclassical economics*, “Journal of the History of Economic Thought”, vol. 22, no. 2, s. 127–143.
- Colli A., Colpan A. M. (2016), *Business groups and corporate governance: Review, synthesis, and extension*, “Corporate Governance: An International Review”, Special Issue: Review of Corporate Governance, vol. 24, issue 3 (May), s. 274–302; <https://doi.org/10.1111/corg.12144>
- Commons J. R. (1968), *Legal Foundations of Capitalism*, University of Wisconsin Press, Madison–London (pierwsze wydanie: University of Wisconsin Press, 1924).
- Czech A., Czech S. (2020), *Nowe trendy w ekonomii w perspektywie instytucjonalizmu*, [w:] *Instytucje w teorii i praktyce. Przeszłość – teraźniejszość – przyszłość*, red. H. Pondel, S. Kuźmar, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Czech S. (2019), *Od konfliktu do kooperacji. Instytucjonalizacja konfliktu interesów zbiorowych w szwedzkim modelu gospodarczym*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.

- Czub J. F. (2012), *Lobbying grup biznesu w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Pol-text, Warszawa.
- Dixit A. (1998), *Transaction costs politics and economic policy: A framework and a case study*, [w:] *Institutions and Economic Organization in the Advanced Economies*, ed. M. Baldassari, L. Paganetto, E. S. Phelps, MacMillan Press, Houndmills–Basingstoke–Hampshire–London.
- Dodig N., Hein E., Detzer D. (2015), *Financialisation and Financial and Economic Crisis: Theoretical Framework and Empirical Analysis for 15 Countries*, IPE Working Paper no. 54, Berlin School of Economics and Law, Institute for International Political Economy (IPE), Berlin.
- Doel van del H., Velthoven van D. B. (1995), *Democracy and Welfare Economics*, Cambridge University Press, Wiltshire.
- Douglas M. (2012), *Jak myślą instytucje*, przeł. O. Siara, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Dowbor L. (2019), *The Age of Unproductive Capital. New Architectures of Power*, Cambridge Scholars Publishing, Newcastle upon Tyne.
- Downes J., Goodman J. E. (1991), *Dictionary of Finance and Investment Terms*, Baron's Financial Guides (3rd ed.), New York.
- Downs A. (1957), *An Economic Theory of Democracy*, Harper Collins Publishers, New York.
- Dzionek-Kozłowska J. (2001), *Teoria ekonomii a praktyka gospodarcza. Ujęcie Marshallowskie*, [w:] *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej – teorie ekonomiczne a polityka gospodarcza państw*, red. U. Zagóra-Jonszta, Uniwersytet Ekonomiczny, Katowice.
- Ebbinghaus B. (2001), *When labour and capital collude: The political economy of early retirement in Europe, Japan and the USA*, [w:] *Comparing Welfare Capitalism: Social Policy and Political Economy in Europe, Japan and the USA*, ed. B. Ebbinghaus, P. Manow, Routledge, London.
- Eckhardt A. (2003), *Polityka gospodarcza – od hegemonii do konkurencji władzy*, [w:] *Regulowana gospodarka rynkowa. Wybór materiałów do studiowania polityki gospodarczej*, red. U. Kalina-Prasznic, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Economics in the Future* (1976), ed. K. Dopfer, Palgrave, London; https://doi.org/10.1007/978-1-349-15657-7_5
- Eising R. (2008), *Clientelism, committees, pluralism and protests in the European Union: Matching patterns?*, "West European Politics", vol. 31, no. 6 (November), s. 1166–1187.
- Ekonomia jest jedna* (2007), wywiad z Leszkiem Balcerowiczem, „Gazeta Wyborcza”, 6–7 stycznia (dodatek „Świąteczna”).
- Esping-Andersen G. (1996), *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, Polity Press, Cambridge–Oxford.
- Estevez-Abe M. (2001), *The forgotten link: The financial regulation of Japanese pension funds in comparative perspective*, [w:] *Comparing Welfare Capitalism:*

- Social Policy and Political Economy in Europe, Japan and the USA*, ed. B. Ebbinghaus, P. Manow, Routledge, London.
- Eucken W. (1951), *The Foundations of Economics. History and Theory in Analysis of Economic Reality*, trans. by T. W. Hutchison, Chicago University Press, Chicago.
- Eucken W. (2005), *Podstawy polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Poznańskie, Poznań (wydanie oryginalne: *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, wyd. 7, Mohr Siebeck, Tübingen 2004).
- Federowicz M. (2004), *Różnorodność kapitalizmu, instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej*, Instytut Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- Fiedor B. (2010), *Kryzys gospodarczy a kryzys ekonomii jako nauki*, „Ekonomista”, nr 4, s. 453–466.
- Fiedor B. (2013), *Błędy rynku a błędy państwa – regulacja rynkowa versus regulacja publiczna*, „Ekonomista”, nr 2, s. 183–200.
- Fischer S. (1987), *Economic Growth and Economic Policy*, [w:] *Growth-Oriented Adjustment Programs*, ed. V. Corbo, M. Goldstein, M. Khan, International Monetary Fund and World Bank, Washington.
- Foster J. B., McChesney R. W., Jonna R. J. (2011), *Monopoly and competition in the 21st century capitalism*, “Monthly Review”, vol. 62, issue 11 (April); <https://monthlyreview.org/2011/04/01/monopoly-and-competition-in-twenty-first-century-capitalism> (dostęp: 12.04.2013).
- Friedman M. (1962), *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago.
- Furubotn E. G., Richter R. (2000), *Institutions and Economic Theory*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Gadomski W. (2005), *Czy ekonomia może być lewicowa?*, „Gazeta Wyborcza”, 13 lipca.
- Galbraith J. K. (1967), *The New Industrial State*, Boston, Houghton Mifflin.
- Galbraith J. K. (1973), *Spółczesność dobrobytu – państwo przemysłowe*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa (wydanie oryginalne: *The Affluent Society*, 1958; *The New Industrial State*, 1967).
- Galbraith J. K. (1979), *Ekonomia a cele społeczne*, przeł. W. Osiatyński, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa (wydanie oryginalne: *Economics and Public Purpose*, 1973).
- Galbraith J. K. (1982), *Pieniądz. Pochodzenie i losy*, przeł. S. Rączkowski, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Galbraith J. K. (1984), *The Anatomy of Power*, Hamish Hamilton Ltd., London.
- Galbraith J. K. (2005), *Gospodarka niewinnego oszustwa*, MT Biznes, Warszawa (wydanie oryginalne: *The Economics of Innocent Fraud*, 2004).
- Galbraith J. K. (2011), *Ekonomia w perspektywie. Krytyka historyczna*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Gao B. (2001), *Japan's Economic Dilemma*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Gardawski J. (2011), *Partnerstwo społeczne oraz dialog w Europie i w Polsce*, [w:] *Grupy interesu i lobbying. Polskie doświadczenia w unijnym kontekście*, red. K. Jasiecki, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- Giddens A. (2003), *Nowe zasady metody socjologicznej*, Nomos, Kraków.
- Gilpin R. (2000), *The Challenge of Global Capitalism. The World Economy in 21st Century*, Princeton University Press, Princeton.
- Globalny kryzys gospodarczy po roku 2008. Perspektywa postkeynesowska* (2015), red. K. Łaski, J. Osiatyński, Instytut Studiów Zaawansowanych, Warszawa.
- Godłów-Legiędź J. (2010), *Współczesna ekonomia. Ku nowemu paradygmatowi*, C.H. Beck, Warszawa,
- Godłów-Legiędź J. (2016a), *System naturalnej wolności Adama Smitha*, „Studia Ekonomiczne/Economic Studies”, nr 1, s. 47–70.
- Godłów-Legiędź J. (2016b), [wypowiedź], [w:] *Paradoksy ekonomii. Rozmowy z polskimi ekonomistami*, red. G. Konat, T. Smuga, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Godłów-Legiędź J. (2020), *Polska transformacja w świetle sporów o rynek, sprawiedliwość i ekonomię*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Gorynia M., Kowalski T. (2009), *Nauki ekonomiczne a kryzys gospodarczy*, „Studia Ekonomiczne/Economic Studies”, nr 3–4, s. 213–238.
- Goryszewski R. (2004), *Potrzeba ekonomii normatywnej i sztuki ekonomii w ujęciu wybranych przedstawicieli kierunku instytucjonalnego*, „Studia Ekonomiczne/Economic Studies”, nr 1–2, s. 119–138.
- Gourevitch P. A., Shinn J. J. (2007), *Political Power and Corporate Control. The New Global Politics of Corporate Governance*, Princeton University Press, Princeton–Oxford.
- Góralczyk B. (2001), *Węgry rozdwojone*, „Gazeta Wyborcza”, 4 października.
- Górski J., Sierpiński W. (1975), *Historia powszechnej myśli ekonomicznej (1870–1950)*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Graeber D. (2017), *Dług. Pierwsze pięć tysięcy lat*, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Gruszecki T. (2002), *Współczesne teorie przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Gwiazdowski R. (2005), *Stoi na stacji lokomotywa*, „Rzeczpospolita”, 6 września.
- Haggard S., Maxfield S., Schneider B. R. (1997), *Theories of business and business-state relations*, [w:] *Business and the State in Developing Countries*, ed. S. Maxfield, B. R. Schneider, Cornell University Press, Ithaca–London.
- Hall P. A. (2003), *European Union Politics*, Oxford University Press, Oxford.
- Hall P. A., Thelen K. (2009), *Institutional change in varieties of capitalism*, „Socio-Economic Review”, vol. 7, issue 1 (January), s. 7–34; <https://doi.org/10.1093/ser/mwn020>
- Hameiri S., Jones L. (2015), *Global governance as state transformation*, „Political Studies”, vol. 64, issue 4 (December), s. 793–810; <https://doi.org/10.1111/1467-9248.12225>

- Harari Y. N. (2018b), *Sapiens. Od zwierząt do bogów*, Wydawnictwo Literackie, Kraków (wydanie oryginalne: *Sapiens. A Brief History of Humankind*, 2014).
- Hardt Ł. (2009), *The history of transaction cost economics and its recent developments*, "Erasmus Journal for Philosophy and Economics", vol. 2, no. 1, s. 29–51.
- Hassel A. (2010), *Multi-level governance and organized interests*, [w:] *Handbook of Multi-Level Governance*, ed. M. Zürn, H. Enderlein, S. Wälti, Edward Elgar Publishing, Cheltenham–Northampton.
- Hausermann S. (2010), *The Politics of Welfare State Reform in Continental Europe. Modernization in Hard Times*, Cambridge University Press, New York.
- Hausner J. (2021), *Polityka makroekonomiczna w erze pocovidowej*, „Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego”, nr 1 (92), s. 117–121.
- Hayek F. A. (1967), *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, Routledge and Kegan Paul, London.
- Hayek F. A. (1998), *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Kraków.
- Hayek F. A. (2005), *Droga do zniewolenia*, Arcana, Kraków (wydanie oryginalne: *The Road to Serfdom*, 1944).
- Hayek F. A. (2011), *The Constitution of Liberty: The Definitive Edition*, University of Chicago Press, Chicago (polskie wydanie: *Konstytucja wolności*, przeł. J. Stawiński, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2011).
- Heilbroner R. L. (1985), *Ekonomia a rzeczywistość*, [w:] *Ponad ekonomią*, red. J. Grosfeld, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Hill M. (2009), *The Public Policy Process*, Pearson Education Ltd. (5th ed.), Harlow.
- Hockuba Z., Kochanowicz J. (2006), *Uwagi o kierunkach reform uniwersyteckich studiów ekonomicznych*, „Studia Ekonomiczne/Economic Studies”, nr 4, s. 319–338.
- Hodgson G. M. (2001), *The evolution of capitalism from the perspective of institutional and evolutionary economics*, [w:] *Capitalism in Evolution Global Contentions – East and West*, ed. G. Hodgson, M. Itoh, N. Yokokawa, Edward Elgar Publishing, Northampton–Cheltenham.
- Hodgson G. M. (2015), *Conceptualizing Capitalism: Institutions, Evolution, Future*, University of Chicago Press, Chicago.
- Hodgson G. M. (2018), *Foreword*, [w:] *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, red. A. Ząbkowicz, M. Miszewski, P. Chmielnicki, S. Czech, Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Kraków–Sosnowiec.
- Hodgson G. M. (2019), *Is There a Future for Heterodox Economics?*, Edward Elgar Publishing, Northampton–Cheltenham.
- Holmes S. (1998), *Anatomia antyliberalizmu*, Społeczny Instytut Wydawniczy Znak, Fundacja im. Stefana Batorego, Kraków–Warszawa.
- Hornby A. S. (przy współpracy A. P. Cowie) (1974), *Oxford Advanced Learner's Dictionary of Current English*, Oxford University Press, Oxford.

- I wyszła wielka GAFA* (2018), Luigi Zingales w rozmowie z Rafałem Wosiem, „Polityka” nr 2, 10–16 stycznia.
- Ingham G. (2011), *Kapitalizm*, przeł. S. Królak, K. Sosnowska, Wydawnictwo Sic!, Warszawa.
- Jackson G., Deeg R. (2006), *How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity*, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung/Max Planck Institute for the Study of Societies, Discussion Paper 06/2, Cologne.
- Jackson G., Vitols S. (2001), *Between financial commitment, market liquidity and corporate governance: Occupational pensions in Britain, Germany, Japan and the USA*, [w:] *Comparing Welfare Capitalism: Social Policy and Political Economy in Europe, Japan and the USA*, ed. B. Ebbinghaus, P. Manow, Routledge, London.
- Jasiecki K. (2002), *Elita biznesu w Polsce. Drugie narodziny kapitalizmu*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa.
- Jasiecki K. (2013), *Kapitalizm po polsku*, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa; http://www.ifispan.waw.pl/wydawnictwa/index.php?lang=pl&m=page&pg_id=153 (dostęp: 30.03.2016).
- Judt T. (2005), *Postwar: A History of Europe Since 1945*, Penguin Press, New York.
- Judt T. (2008), *Powojnie. Historia Europy od roku 1945*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań.
- Judt T. (2015), *Źle ma się kraj. Rozprawa o naszych współczesnych bolączkach*, Wydawnictwo Czarne, Wołowiec.
- Kalinowski M. (2013), *Przedmiot lobbingu z perspektywy etycznej*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, vol. 16, s. 145–157.
- Kamiński A. Z. (1984), *Monopol i konkurencja. Socjologiczna analiza instytucji polityczno-gospodarczych*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Kapitalizm niszczy demokrację* (2007), rozmowa z Robertem Reichem, „Polityka”, *Niezbędnik Inteligenta* nr 39, 29 września.
- Kasprzak-Czelej A. (2010), *Wpływ rozwoju systemu finansowego na wzrost gospodarczy*, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska. Sectio H. Oeconomia”, vol. 44 (2), s. 17–30.
- Kassner M. (2017), *Gospodarka jako zinstytucjonalizowany proces. Instytucjonalizm Karla Polanyiego i jego etyczne konsekwencje*, „Annales. Etyka w Życiu Gospodarczym”, vol. 20 (2), s. 45–61.
- Kassner M. (2019), *Pragmatyzm i radykalny liberalizm. Studium filozofii politycznej Johna Deweya*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Keman H. (1997), *Approaches to the analysis of institutions*, [w:] *Political Institutions and Public Policy*, ed. B. Steunenberg, F. van Vught, Kluwer Academic Publisher, Dordrecht.
- Keynes M. (1980), *Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. 25, ed. D. Moggeridge, Cambridge University Press, Cambridge.

- Kleer J. (2005), *Koncepcja modelu sektora publicznego i wzajemnych relacji między sektorem publicznym i prywatnym*, Wydawnictwo CeDeWu, Warszawa.
- Klein N. (2007), *The Shock Doctrine. The Rise of Disaster Capitalism*, Alfred A. Knopf, Toronto.
- Klementewicz T. (2020), *Potęga stowarzyszonego kapitału. Źródła i instrumenty władzy korporacji*, [w:] *Autorytarne i manipulacyjne formy wpływu i władzy*, red. B. Kaczmarek, M. Tobiasz, Uniwersytet Warszawski–Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa.
- Klimczak B. (2001), *Teoretyczne podstawy badania działań grup interesu na rzecz ładu rynkowego*, [w:] *Samorząd gospodarczy i zawodowy w procesie powstawania ładu rynkowego w Polsce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Klimczak B. (2006), *Wybrane problemy i zastosowania ekonomii instytucjonalnej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław.
- Klimczak B. (2015), *Ludzie i ekonomia. Psychologizm i racjonalizm w ekonomii*, [w:] *Nauki ekonomiczne. Stylizowane fakty a wyzwania współczesności*, red. B. Fiedor, IX Kongres Ekonomistów Polskich, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Klimczak M. (2020), *Znaczenie języka w budowaniu dyscypliny naukowej: przypadek ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Instytucje w teorii i praktyce. Przeszłość – teraźniejszość – przyszłość*, red. H. Pondel, S. Kuźmar, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Knight F. H. (1985), „Co jest prawdą” w ekonomii?, [w:] *Ponad ekonomią*, wybór J. Grosfeld, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Kochanowicz J. (1994), *Reforming weak states and deficient bureaucracies*, [w:] *Intricate Links: Democratization and Market Reforms in Latin America and Eastern Europe*, J. M. Nelson, J. Kochanowicz, K. Mizsei, O. Munoz, Transaction Publishers, New Brunswick–Oxford.
- Kohler-Koch B. (1997), *Organized interests in the EC and the European Parliament*, “European Integration Online Papers”, vol. 1, no. 9, s. 1–22.
- Komisja Europejska (2009), Komunikat Komisji 2009/C 45/02: Komunikat Komisji – wytyczne w sprawie priorytetów, którymi Komisja będzie się kierować przy stosowaniu art. 82 Traktatu WE w odniesieniu do szkodliwych działań o charakterze praktyki wyłączającej, podejmowanych przez przedsiębiorstwa dominujące, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej, 22 lutego 2009.
- Koo R. C. (2008), *The Holy Grail of Macroeconomics: Lessons from Japan's Great Recession*, John Wiley and Sons, Singapore.
- Koo R. C. (2011), *The world in balance-sheet recession: Causes, cure, and politics*, “Real-world Economics Review”, no. 58, s. 19–37.
- Kostro K. (1997), *Ekonomiczna aktywność państwa w teorii Friedricha Augusta von Hayeka*, „Ekonomista”, nr 1, s. 47–69.

- Kostro K. (2001), *Hayek kontra socjalizm. Debata socjalistyczna a rozwój teorii społeczno-ekonomicznych Friedricha Augusta von Hayeka*, Wydawnictwo DiG, Warszawa.
- Kowalik T. (2000), *Współczesne systemy ekonomiczne. Powstawanie, ewolucja, kryzys*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa.
- Kowalik T. (2005), *Systemy gospodarcze. Efekty i defekty reform i zmian ustrojowych*, Fundacja Innowacja, Warszawa.
- Kranton R. E., Minehart D. F. (2000), *Networks versus vertical integration*, "RAND Journal of Economics", vol. 31 (Autumn), s. 570–601.
- Krippner G. R. (2001), *The elusive market: Embeddedness and the paradigm of economic sociology*, "Theory and Society", vol. 30, no. 6 (December), s. 775–810.
- Krippner G. R. (2005), *The financialization of the American economy*, "Socio-Economic Review", no. 3, s. 173–208.
- Krippner G. R. (2012), *Capitalizing on Crisis. The Political Origins of the Rise of Finance*, Harvard University Press, Cambridge–London.
- Krugman P. (2007), *The Conscience of a Liberal*, W. W. Norton & Company, New York.
- Kuroń J. (2002), *Zmierzch demokracji*, [w:] *Polskie przemiany. Uwarunkowania i spory. Refleksje z okazji jubileuszu profesora Tadeusza Kowalika*, Stowarzyszenie Studiów i Inicjatyw Społecznych, Warszawa.
- Landreth H., Colander D. C. (1998), *Historia myśli ekonomicznej*, przeł. A. Sze-worski, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Lawson T. (2003), *Reorienting Economics*, Routledge, London–New York.
- Lee F. S., Jo T.-H. (2013), *Introduction to Heterodox Economics*, [w:] *Heterodox Economics Directory*, Heterodox Economics Newsletter (5th ed.), Buffalo.
- Lehmann W. (2007), *Soft Law or No Law? The European Parliament's New Role in the Management of Organized Interests*, 10th EUSA Meeting, Montreal; <http://aei.pitt.edu/7948/1/lehmann%2Dw%2D08d.pdf> (dostęp: 4.04.2018).
- Lehmann-Haupt Ch. (1983), "The Anatomy of Power" by John Kenneth Galbraith, "New York Times", October 4, sec. C, s. 17.
- Lehmbruch G. (1984), *Concertacion and the structure of corporatist networks*, [w:] *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, ed. J. H. Goldthorpe, Oxford University Press, Oxford.
- Leszczyński A. (2013), *Skok w nowoczesność. Polityka wzrostu w krajach peryferyjnych 1943–1980*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Wydawnictwo Krytyki Politycznej, Warszawa.
- Leszczyński D. (2015), *Emerging varieties of capitalism in transition countries: Literature review*, "International Journal of Management and Economics", no. 48, s. 101–124; <http://www.sgh.waw.pl/ijme/> (dostęp: 30.09.2020).
- Machaj M. (2009), *Kilka wyzwań dla teorii ekonomii po kryzysie*, „Studia Ekonomiczne”, nr 3–4, s. 279–296.

- Macroeconomic Policies on Shaky Foundations – Whither Mainstream Economics?* (2009), ed. E. Hein, T. Niechoj, E. Stockhammer, Metropolis-Verlag, Marburg.
- Magnusson L., Strath B. (2016), *A Brief History of Political Economy. Tales of Marx, Keynes and Hayek*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Manow P. (2001), *Business coordination, wage bargaining and the welfare state. Germany and Japan in comparative historical perspective*, [w:] *Comparing Welfare Capitalism: Social Policy and Political Economy in Europe, Japan and the USA*, ed. B. Ebbinghaus, P. Manow, Routledge, London.
- Marks K. (1933), *Wage, Labour and Capital*, International Publishers Co., New York.
- Martin H.-P., Schumann H. (2000), *Pułapka globalizacji. Atak na demokrację i dobrobyt*, przeł. M. Zybura, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław.
- Mayer T. (1996), *Prawda kontra precyzja w ekonomii*, przeł. A. Szeworski, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Meyer M. (2017), *Interes własny w ujęciu Adama Smitha*, „Ekonomista”, nr 3, s. 336–346.
- Milczarek-Andrzejewska D. (2014), *Zagadnienie siły w ekonomii – na przykładzie sektora rolno-spożywczego w Polsce*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- Milczarek-Andrzejewska D., Tłaczała P. (2012), *Analiza grup interesu*, [w:] *Teoria wyboru publicznego. Główne nurty i zastosowania*, red. J. Wilkin, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Minsky H. (1982), *The financial instability hypothesis*, [w:] *Financial Crisis*, ed. C. P. Kindleberger, J.-P. Lafarge, Cambridge University Press, Cambridge.
- Miszewski M. (2018), *Aksjologiczne podstawy kapitalizmu i pojęcie ładu instytucjonalnego*, [w:] *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, red. A. Ząbkowicz, M. Miszewski, P. Chmielnicki, S. Czech, Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Kraków–Sosnowiec.
- Mitręga D. (1996), *Czy nadal państwo dobrobytu – zagrożenia i wyzwania dla modelu szwedzkiego*, [w:] *Socjalne aspekty społecznej gospodarki rynkowej*, red. E. Okoń-Horodyńska, Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamieckiego, Katowice.
- Modzelewski K. (2013), *Zajeżdżymy kobyłę historii. Wyznania poobijanego jeźdźcy*, Wydawnictwo Iskry, Warszawa.
- Molina O., Rhodes M. (2002), *Corporatism: The past, present, and future of a concept*, „Annual Review of Political Science”, vol. 5, issue 1, s. 305–331; <http://doi.org/10.1146/annurev.polisci.5.112701.184858>
- Moszyński M. (2018), *Od autonomii do podporządkowania? Stosunki między państwem a reprezentacjami interesów na niemieckim rynku pracy*, [w:] *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, red. A. Ząbkowicz, M. Miszewski, P. Chmielnicki, S. Czech, Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Kraków–Sosnowiec.

- Musiał G. (2001), *Jak wyjaśniają ekonomiści relacje między teorią a praktyką? Refleksje metodologiczne*, [w:] *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej – teorie ekonomiczne a polityka gospodarcza państw*, red. U. Zagóra-Jonszta, Katowice.
- Myrdal G. (1975), *Przeciw nędzy w świecie. Zarys światowego programu walki z nędzą*, Państwowy Instytut Wydawniczy, Warszawa.
- Myrdal G. (1978), *Institutional economics*, "Journal of Economic Issues", vol. XII, no. 4, s. 771–783.
- Myrdal G. (1982), *Znaczenie i wartość ekonomii instytucjonalnej*, [w:] *Ekonomia przyszłości*, red. K. Dopfer, przeł. Z. Wiankowska, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Naczyk M. (2018), *When finance captures labor's capital: Dominant personal pensions, resurgent occupational provision in Central and Eastern Europe*, "Social Policy and Administration", no. 52, s. 549–562.
- Nadzór korporacyjny w warunkach kryzysu gospodarczego (2010), red. P. Urbanek, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- The New Encyclopaedia Britannica* (1991), 15th ed., Encyclopaedia Britannica Inc., Chicago.
- Niewidzialna ręka Adama Smitha (2009), wywiad z Amartya Senem, „Gazeta Wyborcza”, 4–5 kwietnia.
- Noga A. (1996), *Cele przedsiębiorstwa. Kontrowersje teoretyczne*, konferencja naukowa nt. „Cele przedsiębiorstw we współczesnej teorii ekonomii”, 18 października 1996, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- North D. C. (1977), *Markets and other allocation systems in history. The challenge of Karl Polanyi*, "Journal of European Economic History", vol. 6, no. 3, s. 703–716.
- North D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
- North D. C. (1993), *Institutional change: A framework of analysis*, [w:] *Institutional Change. Theory and Empirical Findings*, ed. S. E. Sjöstrand, M. E. Sharp, Armonk, New York–London.
- North D. C. (1997), *Prologue*, [w:] *The Frontiers of the New Institutional Economics*, ed. J. N. Drobak, J. V. C. Nye, Academic Press, San Diego–London–Boston–New York–Sydney–Tokyo–Toronto.
- Nugent N. (2012), *Unia Europejska*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- OECD Data 2020, *General Government Financial Wealth*, <https://data.oecd.org/gga/general-government-financial-wealth.htm#indicator-chart> (dostęp: 4.01.2021).
- OECD Revenue Statistics 2019, <https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/revenue-statistics-2019> (dostęp: 4.01.2021).

- OECD Revenue Statistics 2020, *Tax Revenue Trends in the OECD*, <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-highlights-brochure.pdf> (dostęp: 4.01.2021).
- OECD Sovereign Borrowing Outlook 2017, <https://www.oecd.org/finance/Sovereign-Borrowing-Outlook-in-OECD-Countries-2017.pdf> (dostęp: 4.01.2021).
- Olson M. (1995), *The Logic of Collective Action. Public Goods and Theory of Groups*, Harvard University Press, Cambridge (pierwsze wydanie: 1965).
- Olson M. (1997), *The new institutional economics: The collective choice approach to economic development*, [w:] *Institutions and Economic Development. Growth and Governance in Less-developed and Post-socialist Countries*, ed. Ch. Clague, John Hopkins University Press, Baltimore–London.
- Olson M. (2000), *Power and Prosperity. Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships*, Basic Books, New York.
- Organized Interests in Western Europe: Pluralism, Corporatism, and the Transformation of Politics* (1981), ed. S. Berger, Cambridge University Press, Cambridge.
- Osiatyński J. (2019), *Michał Kalecki o rozwoju gospodarki kapitalistycznej. X Kongres Ekonomistów Polskich (tezy)*, „Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego”, nr 4 (87) (listopad), s. 52.
- Osiatyński W. (1983), *Ewolucja amerykańskiej myśli społecznej i politycznej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Ostrom E. (1998), *A behavioral approach to the rational choice theory of collective action*, „American Political Science Review”, vol. 92, no. 1, s. 1–22.
- Ostrom E. (2005), *Understanding Institutional Diversity*, Princeton University Press, Princeton–Oxford.
- Ostrom E. (2009), *Collective action theory*, [w:] *The Oxford Handbook of Comparative Politics*, ed. Ch. Boix, S. C. Stokes, Oxford University Press, Oxford.
- Ostrom E., Gardner R., Walker J. (1994), *Rules, Games and Common-Pool Resources*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Ottaway M. (2001), *Corporatism goes global: International organizations, non-governmental organization networks, and transnational business*, „Global Governance”, vol. 7, issue 3, s. 265–292.
- Palpacuer F. (2008), *Bringing the social context back*, „Economy and Society”, vol. 37 (3), s. 393–419.
- Paster T. (2015), *Bringing Power Back in: A Review of the Literature on the Role of Business in Welfare State Politics*, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung/Max Planck Institute for the Study of Societies, Discussion Paper 15/3, Cologne.
- Persson T., Tabellini G. (1990), *Macroeconomic Policy, Credibility and Politics*, Harwood Academic Publishers, New York.
- Peters G. (2005), *Institutional Theory in Political Science: The New Institutionalism*, Continuum, London–New York.

- Pęczak M. (2019), *Mity kapitalizmu*, „Polityka”, nr 12, 20–26 marca.
- Piketty T. (2014), *Capital in the Twenty-First Century*, Harvard University Press, Cambridge.
- Płóciennik S. (2012), *Od reńskiego do łabskiego kapitalizmu. Systemowe skutki reform ubezpieczeń społecznych w RFN w latach 2000–2008*, Oficyna Wydawnicza ATUT–Wrocławskie Wydawnictwo Oświatowe, Wrocław.
- Polanyi K. (2010), *Wielka transformacja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Polskie grupy kapitałowe. *Perspektywa europejska* (2002), red. B. Wawrzyniak, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, Warszawa.
- Ratajczak M. (2012), *Liberalizm ekonomiczny – wczoraj i dziś*, [w:] *Liberalizm ekonomiczny w dobie transformacji, integracji i globalizacji*, red. W. Jarmołowicz, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.
- Rawls J. (1971), *Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge.
- Rifkin J. (2005), *Europejskie marzenie. Jak europejska wizja przyszłości zaćmiewa American Dream?*, przeł. W. Falkowski, A. Kostarczyk, Wydawnictwo Nadir, Warszawa.
- Rodrik D. (2015), *Economics Rules. Why Economics Works, When It Fails, and How to Tell the Difference*, Oxford University Press, Oxford.
- Rubin R. (2001), *EX-Im Bank and international economic leadership*, [w:] *The Ex-ImBank in the 21st Century: A New Approach*, ed. G. Hufbauer, R. Rodriguez, Institute of International Economics, New York.
- Rymsza M. (1998), *Urynkowienie państwa czy uspołecznienie rynku? Kwestia socjalna w Trzeciej Rzeczypospolitej na przykładzie ubezpieczeń społecznych*, Wydział Filozofii i Socjologii UW–Wydawnictwo Tepis, Warszawa.
- Rynek już nie jest bogiem (2011), rozmowa z Josephem Voglem, „Gazeta Wyborcza”, 3–4 września.
- Scheuer B. (2005), *Pułapki rozwiązań indywidualistycznych, pułapki rozwiązań systemowych. W stronę nowej koncepcji działania ekonomicznego*, „Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu”, nr 1090, s. 186–201.
- Schmitter Ph. (2010), *Business and neocorporatism*, [w:] *The Oxford Handbook of Business and Government*, ed. D. Coen, G. K. Wilson, W. Grant, Oxford University Press, New York.
- Schmitter Ph., Streeck W. (1999), *The Organization of Business Interests: Studying the Associative Action of Business in Advanced Industrial Societies*, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung/Max Planck Institute for the Study of Societies, Discussion Paper 99/1, Cologne.
- Schneider G., Finke D., Baltz K. (2007), *With a little help from the state: Interest intermediation in the domestic pre-negotiations of EU legislation*, „Journal of European Public Policy”, no. 14; <http://doi.org/10.1080/13501760701243814>

- Schumpeter J. A. (1960), *Teoria rozwoju gospodarczego*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa (wydanie oryginalne: *The Theory of Economic Development*, Transaction Publishers, New Jersey 1983).
- Schumpeter J. A. (1994), *History of Economic Analysis*, Routledge, London (według oryginalnego rękopisu wydane przez Elizabeth Boody Schumpeter, Oxford University Press, New York 1954).
- Schumpeter J. A. (1995), *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Self-Interest: An Anthology of Philosophical Perspectives* (1997), ed. K. Rogers, Routledge, New York.
- Silva E. (1996), *The State and Capital in Chile: Business Elites, Technocrats, and Market Economics*, Westview Press, Oxford.
- Sjöstrand S. E. (1993), *On institutional thought in the social and economic sciences*, [w:] *Institutional Change. Theory and Empirical Findings*, ed. S. E. Sjöstrand, M. E. Sharp, Armonk, New York–London.
- Soederberg S. (2011), *Cannibalistic Capitalism: The Paradoxes of Neoliberal Pension Securitization*, „Socialist Register”, vol. 47 (January), s. 224–241.
- Stacewicz J. (1998), *Polityka gospodarcza*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Stankiewicz W. (2004), *Ekonomika instytucjonalna. Narodziny i rozwój*, Wydawnictwo Biura Badań Strategicznych Prywatnej Wyższej Szkoły Businessu i Administracji w Warszawie, Warszawa.
- Stankiewicz W. (2010), *Instytucjonalizm o zarządzaniu. Nobliści z ekonomii w roku 2009*, „Ekonomista”, nr 4, 573–588.
- Stiglitz J. E. (2004), *Ekonomia sektora publicznego*, red. nauk. przekładu R. Rapacki, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Stockhammer E. (2004), *Financialisation and the slowdown of accumulation*, „Cambridge Journal of Economics”, vol. 28, no. 5, s. 719–741.
- Stolbov M. (2012), *The finance-growth nexus revisited: From origins to a modern theoretical landscape*, „Economics. The Open Assessment E-Journal”, no. 45, <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2012-45> (dostęp: 25.02.2021).
- Strange S. (1996), *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Streeck W. (2009), *Re-forming Capitalism. Institutional Change in the German Political Economy*, Oxford University Press, Oxford.
- Streeck W. (2012), *How to study contemporary capitalism*, „European Journal of Sociology”, vol. 53, issue 1 (May), s. 1–28, <https://doi.org/10.1017/S000397561200001X>; <http://journals.cambridge.org/EUR> (dostęp: 13.05.2017).
- Streeck W. (2013), *Kryzysy kapitalizmu demokratycznego*, „Nowa Europa. Przegląd Natoliński”, nr 2, s. 122–154.
- Streeck W. (2014a), *Buying Time. The Delayed Crisis of Democratic Capitalism*, trans. P. Camiller, Verso, London–New York (wydanie oryginalne: *Gekaufte*

- Zeit: Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*, Suhrkamp Verlag, Berlin 2013).
- Streeck W. (2014b), *Drogi kapitalizmu i demokracji się rozchodzą*, 22 marca 2014, <http://forsal.pl/artykuly/785665,wolfgang-streeck-drogi-kapitalizmu-i-demokracji-sie-rozchodza.html> (dostęp: 25.03.2021).
- Streeck W. (2015a), *Comment on Wolfgang Merkel "Is capitalism compatible with democracy?"*, „Zeitschrift fuer Vergleichende Politikwissenschaft”, Nr 9, s. 49–60; <https://doi.org/10.1007/s12286-015-0232-2>
- Streeck W. (2015b), *The Rise of the European Consolidation State*, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung/Max Planck Institute for the Study of Societies, Discussion Paper 15/1, Cologne.
- Streeck W. (2016), *The post-capitalist interregnum. The old system is dying, but a new social order cannot yet be born*, „Juncture”, vol. 23, issue 2, s. 68–77.
- Streeck W., Visser J. (2005), *Conclusions: Organized business facing internationalization*, [w:] *Governing Interests. Business Associations Facing Internationalization*, ed. W. Streeck, J. R. Grote, V. Schneider, J. Visser, Routledge, London–New York.
- Swedberg R. (2005), *Interest*, [w:] *Concepts in the Social Sciences*, ed. F. Parkin, McGraw Hill, Open University Press, Berkshire.
- Swedberg R. (2006), *The tool kit of economic sociology*, [w:] *Oxford Handbook of Political Economy*, Oxford University Press, Oxford.
- Swenson P. A. (2002), *Capitalists against Markets: The Making of Labor Markets and Welfare States in the United States and Sweden*, Oxford University Press, New York.
- Szacki J. (1999), *Nauki społeczne wobec wielkiej zmiany*, [w:] *Zmiana społeczna. Teoria i doświadczenie polskie*, red. J. Kurczewska, Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN, Warszawa, s. 123–133.
- Sztaba S. (2002), *Aktywne poszukiwanie renty. Teoria. Przykłady historyczne. Przejawy w polskiej gospodarce lat dziewięćdziesiątych*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Szumlicz T. (2002), *System zabezpieczenia emerytalnego*, [w:] *Polityka społeczna*, red. A. Kurzynowski, Instytut Gospodarstwa Społecznego SGH, Warszawa.
- Szymański W. (2004), *Interesy i sprzeczności globalizacji. Wprowadzenie do ekonomii ery globalizacji*, Difin, Warszawa.
- Świat urządzony według potrzeb korporacji (2016), Tadeusz Klementewicz w rozmowie z Krzysztofem Pilawskim, „Przegląd”, 1–7 lutego.
- Taylor E. (1957), *Historia rozwoju ekonomiki*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
- Thelen K., Steinmo S. (1997), *Historical institutionalism in comparative politics*, [w:] *Structuring Politics. Historical Institutionalism in Comparative Analysis*, ed. S. Steinmo, K. Thelen, F. Longstreth, Cambridge University Press, New York.

- Tłaczała P. (2005), *Analiza grup interesu*, [w:] *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, red. J. Wilkin, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Tooze A. (2017), *A general logic of crisis*, "London Review of Books", vol. 39, no. 1 (January), s. 3–8 (recenzja: W. Streeck, *How Will Capitalism End? Essays on a Failing System*, Verso, London 2016); <https://www.lrb.co.uk/v39/n01/adam-tooze/a-general-logic-of-crisis> (dostęp: 7.07.2019).
- TSUE (1999), Wyrok sądu pierwszej instancji z dnia 25 marca 1999 roku w sprawie T-102/96 Gencor Ltd. przeciwko Komisji Wspólnot Europejskich, ECKI-EU:T:1999:65.
- UE (2021), porozumienie Parlamentu Europejskiego, Rady Unii Europejskiej i Komisji Europejskiej z 20 maja 2021 roku na rzecz przejrzystej i etycznej reprezentacji grup interesu, Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej z dnia 11 czerwca 2021, nr L.207/1.
- Unia Europejska. *Organizacja i funkcjonowanie* (2007), red. M. Cini, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Urbanek P. (2020), *Ład akademicki w uniwersytecie korporacyjnym. Teorie, instytucje, efektywność*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Vancura M. (2011), *Polanyi's Great Transformation and the Concept of the Embedded Economy*, IES Occasional Paper 2/2011, IES.FSV, Charles University, Prague.
- Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage* (2001), red. P. A. Hall, D. Soskice, Oxford University Press, Oxford.
- Veblen T. (1958), *The Theory of Business Enterprise*, New American Library, New York.
- Veblen T. (2008), *Teoria klasy próżniaczej*, Muza, Warszawa (wydanie oryginalne: *The Theory of Leisure Class*, 1889).
- Walicki A. (2001), *Nieświęte prawo własności*, „Gazeta Wyborcza”, 12 lutego.
- Wallerstein I. (1974), *The Modern World-System*, Academic Press, New York–San Diego.
- Wallerstein I. (2004), *World-System Analysis. An Introduction*, Duke University Press, Durham–London.
- Wallerstein I. (2013), *World-Systems Analysis*, Sociopedia.isa, <https://doi.org/10.1177/20568460131114>
- Weber M. (1981), *General Economic History*, Routledge, Abingdon (pierwsze wydanie: 1923).
- Weber M. (2002), *Gospodarka i społeczeństwo. Zarys socjologii rozumiejącej*, przeł. i wstęp D. Lachowska, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa (wydanie oryginalne: *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie*, pierwsze wyd. 1922, wznowienia: niemieckie – 1972 i angielskie – 1978).
- Webster's Third New International Dictionary* (1986), vol. I, Encyclopaedia Britannica Inc., Chicago.

- Weiss L., Hobson J. M. (1995), *States and Economic Development. A Comparative Historical Analysis*, Polity Press, Cambridge.
- Weisskopf T. E. (2014), *Reflections on 50 years of radical political economy*, "Review of Radical Political Economics", vol. 46 (4), s. 437–447.
- Whitley R. (1999), *Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems*, Oxford University Press, Oxford.
- Wiankowski S., Bogusławski Z., Borzęcki J., Korona D. (2002), *Grupy kapitałowe w Unii Europejskiej i w Polsce. Rozwiązania prawne, organizacja i zarządzanie*, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemśle „Orgmasz”, Warszawa.
- Wilkin J. (1995), *Jaki kapitalizm, jaka Polska?*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Wilkin J. (2003), *Ekonomia dla prawników i nie tylko*, Wydawnictwo Prawnicze LexisNexis, Warszawa.
- Wilkin J. (2004), *Ewolucja ekonomii politycznej i jej miejsce we współczesnej myśli ekonomicznej*, [w:] *Czym jest ekonomia polityczna dzisiaj?*, red. J. Wilkin, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Politycznych, Warszawa.
- Wilkin J. (2005), *Teoria wyboru publicznego – homo oeconomicus w sferze polityki*, [w:] *Teoria wyboru publicznego. Wstęp do ekonomicznej analizy polityki i funkcjonowania sfery publicznej*, red. J. Wilkin, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Wilkin J. (2012), *Pogoń za rentą za pomocą mechanizmów politycznych*, [w:] *Teoria wyboru publicznego. Główne nurty i zastosowania*, red. J. Wilkin, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Wilkin J. (2015), *Ekonomia wolności i ekonomia zniewolenia. Kiedy ekonomia sprzyja poszerzaniu ludzkiej wolności, a kiedy ją ogranicza?*, [w:] *Modele ustroju społeczno-gospodarczego. Kontrowersje i dylematy*, red. E. Mączyńska, IX Kongres Ekonomistów Polskich, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Wilkin J. (2016), *Instytucjonalne i kulturowe podstawy gospodarowania. Humanistyczna perspektywa ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa.
- Wilkin J. (2018), *Wystąpienie w panelu konferencji „Ekonomiści o zagrożeniach dla polskiej gospodarki”*, „Biuletyn Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego”, nr 2 (81) (czerwiec), s. 127–128.
- Wilks S. (2013), *The Political Power of the Business Corporation*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Williamson O. (1971), *The vertical integration of production: Market failure considerations*, "American Economic Review", vol. 61, no. 2, s. 112–123.
- Williamson O. (1975), *Markets and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications: A Study in the Economics of Internal Organization*, Free Press, New York.
- Williamson O. (1998), *Transaction cost economic: How it works; where it is headed*, "De Economist", vol. 146, no. 1, s. 23–58.
- Wit B. de, Meyer R. (1999), *Strategy Synthesis. Resolving Strategy Paradoxes to Create Competitive Advantage*, International Thompson Business Press, London.

- Wohlfahrtsstaatliche Reformkommunikation. Westeuropäische Parteien auf Mehrheitsuche* (2008), Hrsg. S. Delhees, K.-R. Korte, F. Schartau, N. Switek, K. Wessenbach, Nomos, Baden-Baden.
- Wojtyła A. (1990), *Nowoczesne państwo kapitalistyczne a gospodarka*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.
- Wojtyła A. (1997), *Strategia gospodarcza a ekonomia polityczna reform*, [w:] *Dynamika transformacji polskiej gospodarki*, red. M. Belka, W. Trzeciakowski, Poltext, Warszawa.
- Wojtyła A. (2008), *Współczesna ekonomia – kontynuacja czy poszukiwanie paradygmatu?*, „*Ekonomista*”, nr 1, s. 9–32.
- Wojtyła A. (2019), *Trwale czy przejściowe zmiany w badaniach ekonomicznych w reakcji na ostatni kryzys?*, [w:] *Ewolucja nauk ekonomicznych. Jedność a różnorodność, relacje do innych nauk, problemy klasyfikacyjne*, red. M. Gorynia, Polska Akademia Nauk, <http://publikacje.pan.pl/dlibra/journal/131584> (dostęp: 18.05.2020).
- World Bank (1994), *Averting the Old Age Crisis. Policies to Protect the Old and Promote Growth*, World Bank, Washington.
- Wray L. R. (2011), *Minsky's Money Manager Capitalism and the Global Financial Crisis*, Working Paper no. 661 (March), Levy Economics Institute of Bard College, Annandale-On-Hudson, NY.
- Wścibskość popłaca (2011), rozmowa z Oliverem E. Williamsonem, „*Gazeta Wyborcza*”, 21 lutego.
- Wywiad z Ruudem Lubbersem (2000), „*Gazeta Wyborcza*”, 8–9 stycznia.
- Zagóra-Jonszta U. (2016), *Wolność w ujęciu ekonomii klasycznej*, [w:] *Kategoria wolności w ujęciu wybranych kierunków myśli ekonomicznej*, red. U. Zagóra-Jonszta, R. Pęciak, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, Katowice.
- Ząbkowicz A. (2003), *Współczesna ekonomia instytucjonalna wobec głównego nurtu ekonomii*, „*Ekonomista*”, nr 6, s. 795–824.
- Ząbkowicz A., Czech S. (2016), *Revisiting conventional wisdom: Does financialisation have to leave sovereigns subordinated?*, „*Ekonomia. Rynek, Gospodarka, Społeczeństwo*”, nr 47, s. 135–148.
- Ząbkowicz A., Czech S. (2018), *The contemporary state and interests. A Framework of Analysis*, [w:] *Institutionalist Perspectives on Development – A Multidisciplinary Approach*, ed. S. Vliamos, M. S. Zouboulakis, Palgrave MacMillan, Basingstoke.
- Zeman-Miszewska E. (2018), *Globalizacja i zmiana funkcji państwa*, [w:] *Zrozumieć kapitalizm. Podejście ewolucyjno-instytucjonalne*, red. A. Ząbkowicz, M. Miszewski, P. Chmielnicki, S. Czech, Oficyna Wydawnicza „Humanitas”, Kraków–Sosnowiec.
- Zorska A. (2007), *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływanie, wyzwania*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

- Zrozumieć świat. Rozmowy z uczonymi 25 lat później (2009), red. W. Osiatyński, Czytelnik, Warszawa.
- Zuboff S. (2020), *Wiek kapitalizmu inwigilacji. Walka o przyszłość ludzkości na nowej granicy władzy*, Zysk i S-ka, Poznań (wydanie oryginalne: *The Age of Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power*, Public Affairs, New York 2019).
- Żakowski J. (2005), *Czy ekonomia to nauka?*, „Gazeta Wyborcza”, 11 lipca.

Literatura uzupełniająca

- Acemoglu D., Robinson J. A. (2012), *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*, Crown, New York.
- Bohle D., Greskovits B. (2006), *Capitalism without compromise: Strong business and weak labor in Eastern Europe's new transnational industries*, „Studies in Comparative International Development”, vol. 41 (1), s. 3–25.
- Buchanan J. M. (1975), *The Limits of Liberty. Between Anarchy and Leviathan*, University of Chicago Press, Chicago.
- Chandler A. I. (1962), *Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise*, The MIT Press, Cambridge.
- Coase R. H. (1937), *The nature of the firm*, „Economica”, vol. 4, issue 16, s. 386–405.
- Connolly W. (1993), *Interests in politics*, [w:] *The Terms of Political Discourse*, Princeton University Press (3rd ed.), Princeton.
- Dowding K. (1996), *Power*, Open University Press, Buckingham.
- Dzionek-Kozłowska J. (2007), *System ekonomiczno-społeczny Alfreda Marshalla*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Galbraith J. K. (1952), *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, Houghton Mifflin, New York.
- Gillespie J., Zweig D. (2010), *M.I.A. Boards*, „Harvard Business School Alumni Bulletin” (June), <https://www.alumni.hbs.edu/stories/Pages/story-bulletin.aspx?num=171> (dostęp: 25.03.2021).
- Global Capital, National State and the Politics of Money* (1995), ed. W. Bonefeld, J. Holloway, MacMillan Press, London.
- Goldstein M. (1986), *The Global Effects of Fund-Supported Adjustment Programs*, International Monetary Fund Occasional Paper no. 42 (March), Washington.
- Gorynia M. (2007), *Studia nad transformacją i internacjonalizacją gospodarki polskiej*, Difin, Warszawa.
- Górski J. (1971), *Wstęp*, [w:] T. Veblen, *Teoria klasy próżniaczej*, Państwowe Wydawnictwo Naukowe, Warszawa.

- Harari Y. N. (2018a), *Dwadzieścia jeden lekcji na XXI wiek*, Wydawnictwo Literackie, Kraków.
- Hein E., Dodig N. (2015), *Financialisation, distribution, growth and crises – long-run tendencies*, [w:] *The Demise of Finance-dominated Capitalism: Explaining the Financial and Economic Crises*, ed. E. Hein, D. Detzer, N. Dodig, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Hirschman A. O. (1982), *Shifting Involvements: Private Interest and Public Action*, Princeton University Press, Princeton.
- Iversen T., Soskice D. (2010), *Economic interests and political representation: Coordination and distributive conflict in historical perspective*, [w:] *The Oxford Handbook of Business and Government*, ed. D. Coen, G. K. Wilson, W. Grant, Oxford University Press, New York.
- Jessop B. (1990), *State Theory: Putting the Capitalist State in Its Place*, Polity Press, Cambridge.
- Johnson Ch. (1992), *MITI and the Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy 1925–1975*, Stanford University Press, Stanford.
- Kalecki M. (1971), *Selected Essays on the Dynamics of the Capitalist Economy 1933–1970*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Khan M. S. (1990), *The macroeconomic effects of fund-supported adjustment programs*, “International Monetary Fund Staff Papers”, vol. 37, no. 2 (June), s. 195–231.
- Khan M. S., Knight M. D. (1985), *Fund-Supported Adjustment Programs and Economic Growth*, Occasional Paper no. 41 (November), International Monetary Fund, Washington.
- King R. G., Levine R. (1993), *Finance and growth: Schumpeter might be right*, „The Quarterly Journal of Economics”, no. 108, s. 717–737.
- Krueger A. O. (1974), *The political economy of the rent-seeking society*, “The American Economic Review”, vol. 64 (3), s. 291–303.
- Lawson T. (2006), *The nature of heterodox economics*, “Cambridge Journal of Economics”, vol. 30, no. 4 (July), s. 483–505.
- Lehman M. B. (1997), *The Wall Street Journal Workbook. Real World Economic Applications*, Irwin McGraw-Hill (ed. 6th), Boston–Burr–Ridge–Dubuque–Madison–New York–San Francisco–St. Louis.
- Lewin L. (1991), *Self-Interest and Public Interest in Western Politics*, Oxford University Press, Oxford.
- Means G. (1983), *Corporate power in the marketplace*, “Journal of Law and Economics”, vol. 26 (2), s. 467–485.
- Morawski W. (2010), *Konfiguracje globalne. struktury, agencje, instytucje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Poggi G. (2001), *Forms of Power*, Polity Press, Cambridge.
- Polanyi K. (1957), *The economy as instituted process*, [w:] *Trade and Market in Early Empires. Economies in History and Theory*, ed. K. Polanyi, C. M. Arensberg, H. W. Pearson, The Free Press, Glencoe.

- Polityka gospodarcza*, red. H. Ćwikliński, Uniwersytet Gdański, Gdańsk 2004.
- Prescott E. C. (2006), *Nobel lecture: The transformation of macroeconomic policy and research*, "Journal of Political Economy", vol. 114, no. 2 (April), s. 203–235.
- Streeck W. (2006), *The study of interest groups: Before 'the century' and after*, [w:] *The Diversity of Democracy: Corporatism, Social Order and Political Conflict*, ed. C. Crouch, Edward Elgar Publishing, Cheltenham.
- Szarzec K. (2013), *Państwo w gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- The Global Transformations Reader. An Introduction to the Globalization Debate* (2000), ed. D. Held, A. McGrew, Polity Press, Cambridge.
- Trends Towards Corporatist Intermediation* (1979), ed. Ph. Schmitter, G. Lehmbruch, Sage Publications, London.
- Ząbkowicz A. (2001), *Instytucje i wzrost gospodarki w Chile. Neoliberalizm i sztuka kompromisu*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Ząbkowicz A. (2006), *Instytucje i wzrost gospodarki Japonii*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Ząbkowicz A. (2008), *Polityka gospodarcza a polityka i ekonomia*, [w:] *Polityka gospodarcza. Teoria i realia*, red. J. Stacewicz, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2008.
- Ząbkowicz A. (2009), *Instytucjonalne uwarunkowania decyzji w gospodarce: przypadek korporacji*, [w:] *Nauki ekonomiczne wobec wyzwań współczesności*, red. B. Fiedor, Z. Hockuba, VIII Kongres Ekonomistów Polskich, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Ząbkowicz A. (2017), *Economics and groups: Methodological individualism and collective action*, "Oeconomia Copernicana" 2017, vol. 8, issue 1 (March); <http://economic-research.pl/Journals/index.php/oc/issue/view/3> (dostęp: 25.03.2021).
- Ząbkowicz A. (2018), *O władzy państwa, o koncentracji siły ekonomicznej i o kwestii społecznej*, [w:] *Spółeczna gospodarka rynkowa. Polska i integracja europejska*, red. E. Mączyńska, P. Pysz, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne i Fundacja Adenauera, Warszawa.
- Ząbkowicz J. (2017), *Rynkowe usługi użyteczności publicznej w Unii Europejskiej. W poszukiwaniu konsensu i pewności prawnej*, C.H. Beck, Warszawa.
- Zuboff S. (2015), *Big other: Surveillance capitalism and the prospects of an information civilization*, "Journal of Information Technology", vol. 30, no. 1 (March), s. 75–89.

Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego
90-237 Łódź, ul. Jana Matejki 34A
www.wydawnictwo.uni.lodz.pl
e-mail: ksiegarnia@uni.lodz.pl
tel. 42 635 55 77

Jak w myśleniu o gospodarowaniu (nie tylko w ekonomii) uwzględnia się działalność grup dominujących i jaka rola w tym obszarze przypada państwu? Na ile teoria objaśnia m.in. sposoby koordynacji aktywności gospodarczej i fenomen korporacji, działania zbiorowe, konflikty interesów i walkę o podział dochodu? Autorka prezentowanej publikacji sięga do intelektualnych zasobów myślenia o gospodarce, które osadzają zjawiska ekonomiczne w znacznie szerszym niż gospodarka rynkowa kontekście społecznym, politycznym i historycznym. Na tym tle prezentowani są wybitni kontynuatorzy tego sposobu myślenia o gospodarowaniu, publikujący w XXI wieku.

W kapitalizmie funkcjonują instytucje, które sprzyjają osiągnięciu pozycji dominującej przez wielopodmiotowe organizacje gospodarujące. Skłonność do koncentracji siły ekonomicznej jest nieustannym wyzwaniem dla władzy państwa. Szansą na wzmocnienie przez państwo własnej pozycji przetargowej jest wejście w nowy strategiczny sojusz z grupami społecznymi. Celem książki jest zwrócenie uwagi na nieortodoksyjne (przynajmniej w ekonomii) kierunki myślenia i poglądy na ten temat.

Oryginalność i znaczenie naukowe tej publikacji polega na uzupełnieniu i wzbogaceniu wiedzy z zakresu różnych nurtów ekonomii [...]. Do nich należy znaczenie wielkich korporacji i tzw. grup dominujących w funkcjonowaniu współczesnego rynku i ogólnie systemu kapitalistycznego. Autorka słusznie uznała, że dorobek instytucjonalizmu i ekonomii politycznej jest dobrą podstawą teoretyczną do analizy i opisu, jaki jest współczesny kapitalizm, czyje interesy są najsilniej i najskuteczniej reprezentowane oraz jaką rolę odgrywa państwo będące bardzo ważnym regulatorem gospodarki i życia społecznego.

Z recenzji prof. dra hab. Jerzego Wilkina

Po raz pierwszy tak szeroko – przynajmniej w literaturze polskojęzycznej – zastosowano do analizy zjawisk determinujących kształt współczesnej gospodarki podejście tradycyjnego instytucjonalizmu, odrzucając jednocześnie neoliberalną perspektywę oglądu procesów gospodarowania. [...] Przywoływane za literaturą stanowiska służą do budowania własnego, oryginalnego [...] wyводу. Zaczepnięte z literatury koncepcje są tu twórczo rozwijane. Przykładem może być myśl H. J. Changa o zdolności kanalizowania indywidualnej energii w kolektywnej przedsiębiorczości jako źródle sukcesu gospodarczego.

Z recenzji prof. dra hab. Macieja Miszewskiego

WYDAWNICTWO
UNIwersYTETU
ŁÓDZKIEGO

wydawnictwo.uni.lodz.pl
kniagarnia@uni.lodz.pl
(42) 665 58 63

Wolny dostęp
do e-booka

ISBN 978-83-8331-059-6



9 788383 310596