

„Czy tradycyjna ekonomia pozwala zrozumieć nową gospodarkę ?”

1. Uwagi wstępne

W połowie lat 90. w odniesieniu przede wszystkim do gospodarki Stanów Zjednoczonych zaczęto coraz częściej używać określenia „nowa gospodarka” (*new economy*). W ślad za tym w literaturze pojawiło się również określenie „nowa ekonomia” (*new economics*). Nasuwa się więc pytanie, czy w gospodarce amerykańskiej zaszły rzeczywiście tak istotne jakościowe zmiany, które uzasadniają posługiwanie się nowym pojęciem. Drugie pytanie dotyczy natomiast tego, czy tradycyjna ekonomia dysponuje odpowiednimi narzędziami analitycznymi pozwalającymi opisać i wyjaśnić nowe jakościowo zjawiska i zależności czy też konieczne staje się rozwinięcie „nowej ekonomii”. Z jednej strony chodzi o określenie, czy zmiany nie odnoszą się jedynie do techniki a nie ekonomii¹. Z drugiej natomiast strony problem dotyczy tego, czy stare prawa ekonomiczne wystarczy przekalibrować czy też trzeba je sformułować po nowemu (D’Andrea Tyson, 1999).

Szukanie odpowiedzi na te pytania ma pewne szczególne znaczenie w kontekście transformacji gospodarek postsocjalistycznych. Chodzi o to, że również wśród polskich ekonomistów i polityków pojawiają się opinie, w myśl których w pewnych specyficznych okresach niektóre podstawowe zależności przestają obowiązywać lub uzyskują jakościowo nowy charakter. Pojawia się więc ryzyko „importu” pewnych kontrowersyjnych, nie sprawdzonych koncepcji w celu pokazania, że w polityce gospodarczej można uniknąć trudnych wyborów i nie brać pod uwagę występujących ograniczeń.

W sensie chronologicznym pojęcie „nowa gospodarka” wiązane jest z okresem bardzo pomyślnego przebiegu koniunktury w Stanach Zjednoczonych w latach 90. Ze względu na korzystną koniunkturę w tym samym okresie pojęcie to jest przez niektórych autorów odnoszone również do Wielkiej Brytanii i Danii (Nielsen, 1999). Taylor (1998) uważa natomiast za właściwe posługiwanie się określeniem „długi boom”, odnoszącym się do kilkunastoletniego okresu stabilnej ekspansji gospodarki amerykańskiej, zapoczątkowanego w listopadzie 1982 r., a przerwanego jedynie krótką i łagodną recesją, która wystąpiła w drugiej połowie 1990 r. Zdecydowana większość autorów używa jednak pojęcia „nowa gospodarka” w kontekście szybkich zmian zachodzących w latach 90.

¹ Jak ujmuje to Stiroh (1999), „*Technology changes. Economic laws do not*”.

Istotna poprawa sytuacji gospodarczej w Stanach Zjednoczonych w ostatnim okresie zaskoczyła obserwatorów, ponieważ jeszcze kilka lat wcześniej nic jej właściwie nie zwiastowało. Sytuacja zaczęła ulegać wyraźnej poprawie ok. 1996 r., mimo że trudno wskazać konkretne zmiany we wcześniej dominujących niekorzystnych zjawiskach. Co więcej, wzmocnienie pozytywnych tendencji nastąpiło w okresie kryzysu azjatyckiego, który znacznie osłabił koniunkturę światową. Można powiedzieć, że pomyślny przebieg koniunktury (nie tylko w realnej gospodarce, ale i na giełdzie) zaskoczył wszystkich ekonomistów, aczkolwiek - jak zauważa Palley (2000) - przedstawicieli kierunków nieortodoksyjnych („postępowych”) w stopniu większym niż reprezentantów głównego nurtu.

Pogłębionych studiów analitycznych na temat „nowej gospodarki” ukazało się jak dotąd stosunkowo niewiele. Być może wynika to częściowo ze skumulowania się w tak krótkim okresie wielu nowych, trudnych do interpretacji zjawisk. Trudno jednak uznać toczący się dyskurs naukowy za adekwatny do skali wyzwań, jakie „nowa gospodarka” stawia przed badaczami. Niektórzy wybitni ekonomiści (Gordon, 2000) wyrażają w związku z tym zdziwienie, że obecna debata ustępuje znacząco wcześniejszym wielkim sporom ekonomistów dotyczącym np. przyczyn przyspieszenia inflacji w latach 60., hipotezy naturalnej stopy bezrobocia czy szoków podaźowych. Zdecydowanie bardziej ożywiona dyskusja rozgorzała natomiast w mediach. Stosunkowo niewielka ilość opracowań *stricte* naukowych sprzyja wysuwaniu w tekstach publicystycznych radykalnych, ale słabo udokumentowanych tez. W rezultacie zarówno po stronie zwolenników, jak i przeciwników „nowej gospodarki” pojawiło się na jej temat wiele mitów.²

2. Istota zjawiska

Chociaż brak jest jednej powszechnie akceptowanej definicji „nowej gospodarki”, to za jej cechę konstytuującą uznaje się zazwyczaj rosnące znaczenie globalizacji i technik informatycznych (*information technology*) jako przyczyn leżących u podstaw zmian zachodzących w gospodarce. I tak zdaniem Nakamury (2000), „nowa gospodarka” lub „nowy paradygmat” oznacza „pogląd, w myśl którego innowacje w zaawansowanej technice i globalizacja rynków światowych zmieniły naszą gospodarkę na tyle, że musimy myśleć o niej i działać w niej w inny sposób”. Często istota „nowej gospodarki” jest definiowana poprzez

² W opracowaniu na ten temat Atkinson (2000) omawia i konfrontuje z rzeczywistością pięć mitów pojawiających się wśród komentatorów sceptycznie nastawionych do „nowej gospodarki” oraz cztery mity występujące w poglądach jej zwolenników.

przeciwstawienie jej „starej gospodarce” (np. Jorgenson i Stiroh, 2000A). Wówczas „nowa gospodarka” oznacza poszukiwanie źródeł szybszego wzrostu oraz zmian strukturalnych w rozwoju technik informatycznych, a w szczególności w szybkiej komercjalizacji Internetu, które to czynniki w fundamentalny sposób modyfikują działalność gospodarczą. „Starą gospodarke” należy natomiast utożsamiać ze stanowiskiem wskazującym na „ospałość” gospodarki amerykańskiej w pierwszej połowie lat 90. oraz na splot korzystnych, ale przejściowych szoków, które wystąpiły w drugiej połowie dekady. Przy takim postawieniu sprawy nasuwają się następujące ważne pytania (por. Tyson, 1999): czy niekorzystna relacja między inflacją a bezrobociem powróci, gdy skończy się korzystne oddziaływanie szoków krótkookresowych, czy też uległa ona trwałej poprawie w wyniku zmian w technice oraz nasilenia się konkurencji międzynarodowej? Czy gospodarka powróci do poprzedniego, niższego „limitu prędkości”, gdy dokona się już restrukturyzacja będąca konsekwencją zastosowania nowych technik, czy też techniki te w sposób trwały podniosą tempo produktywności i wzrostu gospodarczego?

W dyskusji nad istotą „nowej gospodarki” bardzo ważne miejsce zajmuje kwestia, czy korzyści płynące z zastosowania technik informatycznych okażą się porównywalne z pozytywnymi skutkami wcześniejszych rewolucji technicznych. Wiele na to wskazuje, aczkolwiek specjaliści różnią się dosyć poważnie w opiniach na temat konsekwencji obecnej „rewolucji” (zob. szerzej Woodall, 2000).³

Za ważną cechę określającą istotę „nowej gospodarki” uważa się też wysoki stopień jej przejrzystości.⁴ Za sprawą Internetu kupującym i sprzedającym łatwiej jest bowiem porównywać ceny, zbyteczni stają się pośrednicy, a więc obniżają się koszty transakcyjne; ograniczeniu ulegają również bariery wejścia. Podstawowe pytanie o charakterze normatywnym dotyczy natomiast tego, czy i w jakim zakresie „nowa gospodarka” oznacza „lepszą gospodarke”.

Jeśli przyjąć, że pierwotną, nieredukowalną do innych, przyczyną „nowej gospodarki” jest przyspieszenie postępu technicznego w sektorze IT, to wywołany przez to zjawisko ciąg zależności można najbardziej skrótowo przedstawić w następujący sposób (Gordon, 2000). Szybsze tempo wydajności pracy pozwoliło utrzymać na niskim poziomie inflację mimo szybszego wzrostu płac. Niska inflacja pozwoliła Systemowi Rezerwy Federalnej utrzymywać przez pięć lat stopy procentowe na mniej więcej niezmiennym poziomie, podczas gdy oprocentowanie długookresowych obligacji rządowych było wyraźnie niższe. Luźna polityka

³ Bardzo poważne kontrowersje budzi potencjalny długookresowy wpływ Internetu na efektywność działania gospodarki. Jak dowcipnie zauważa „The Economist”(z 1 kwietnia 2000 r.), „przyjmuje się, że Internet ma skracać odległości i zbliżać ludzi. Jednakże wydaje się on wywierać na ekonomistów odwrotny wpływ; są oni podzieleni w opinii na temat jego skutków”.

monetarna i szybki wzrost gospodarczy spowodowały bezprecedensowy wzrost zysków, który wraz z falą optymizmu związaną z przyspieszeniem postępu technicznego wywołał jeszcze szybszy wzrost kursów na giełdzie. Wynikający stąd wzrost zamożności gospodarstw domowych (efekt bogactwa) wywołał wzrost wydatków konsumpcyjnych zdecydowanie przekraczający wzrost rozporządzalnych dochodów i tym samym zanik oszczędności gospodarstw domowych (w każdym razie mierzonych w sposób konwencjonalny).

Podsumowując, podstawowym przejawem i dowodem jakościowych zmian składających się na „nową gospodarkę” jest, zdaniem jej zwolenników, zachowanie się podstawowych wielkości makroekonomicznych, a ściślej - kombinacja szybkiego wzrostu gospodarczego, bardzo niskiego poziomu inflacji i bezrobocia oraz rekordowych notowań na giełdzie. Mikroekonomiczną podstawą tych zmian jest natomiast daleko idąca transformacja, jaka dokonała się (i nadal się dokonuje) w sposobie prowadzenia przez firmy działalności gospodarczej w wyniku coraz powszechniejszego stosowania technik informatycznych. Zwraca się uwagę, że w okresie 1995-98 wkład sektora technik informatycznych we wzrost gospodarczy wynosił 35%, mimo że jego udział w PKB wynosi tylko 8%.

Część ekonomistów sądzi, że nie można wyjaśnić funkcjonowania nowej gospodarki za pomocą ortodoksyjnej (neoklasycznej) ekonomii. Ich zdaniem, w gałęziach opartych na wiedzy bardzo dużą rolę odgrywają rosnące przychody, które przyjmując postać tzw. efektów sieciowych sprzyjają powstawaniu pozycji monopolistycznej. Efekty te oddziałują zarówno na produkcję, jak i na konsumpcję. Wspólną cechą nowych technik jest to, że ich wartość dla każdego użytkownika wzrasta proporcjonalnie do liczby wszystkich użytkowników. Jeśli więc dany produkt usadowi się na rynku, to popyt na podobne produkty załamie się; może się okazać, że konsumenci zostaną zmuszeni do korzystania z gorszego produktu, co należy uznać za rodzaj niesprawności rynku. Zdaniem innych ekonomistów, aczkolwiek efekty sieci i związane z nimi niesprawności rzeczywiście występują, to ich wyjaśnienie nie wymaga wyjścia poza ekonomię neoklasyczną. Ich zdaniem niesprawność rynku pojawia się tylko wtedy, gdy gorszy produkt utrzyma się na rynku, mimo że korzyści z przerwania się inny, lepszy produkt są większe od kosztów. Jeśli natomiast gorszy produkt utrzymuje swą pozycję, ponieważ koszty przerwania się na inny produkt są wysokie, to jest to sytuacja zgodna z postulatami tradycyjnej ekonomii: przerwanie się byłoby działaniem nieefektywnym. Tak więc uwzględnienie kosztów „przerwania się” bardzo istotnie zawęży zakres niesprawności rynku. Co więcej, zarówno

⁴ Dlatego sugeruje się, że zamiast pojęcia „nowa gospodarka” powinno się używać określenia „naga gospodarka” („*nude economy*”).

konsumenci, jak i producenci, którzy ponoszą straty w wyniku tej niesprawności rynku będą poszukiwać sposobu wyjścia z „pułapki gorszego produktu”.

Na inny rodzaj ograniczenia, na jaki w wyjaśnianiu najważniejszych cech i mechanizmów „nowej gospodarki” natrafia ekonomia głównego nurtu, zwraca uwagę Nakamura (2000). Autor ten przyjmuje stanowisko metodologiczne J. Hicksa, zgodnie z którym nauki ekonomiczne muszą adaptować się do zmieniającego się charakteru gospodarki i stawia tezę, że dla zrozumienia „nowej gospodarki” bardziej przydatny od dominującego we współczesnej ekonomii „paradygmatu niewidzialnej ręki” (doskonałej konkurencji) jest „paradygmat twórczej destrukcji” J. Schumpetera. Wynika to przede wszystkim ze wzrostu znaczenia innowacji w gospodarce amerykańskiej, co znajduje odzwierciedlenie we wzroście wśród zatrudnionych udziału tzw. twórczych pracowników.⁵ Paradygmat doskonałej konkurencji rozwinięty został na gruncie teorii Smitha przez Jevonsa, Walrasa i Mengera. Odpowiadał on dobrze warunkom przełomu wieków, kiedy dominowała bezpośrednia produkcja dóbr i usług. Zdaniem Nakamury, jego adekwatność staje się jednak problematyczna w warunkach, gdy tak duża liczba pracowników wykonuje zadania wymagające kreatywności.⁶ Wynika to stąd, że „paradygmat niewidzialnej ręki” traktuje zarówno korzyści skali, jak i kreatywność (w tym postęp techniczny) jako wielkości egzogeniczne, znajdujące się zasadniczo poza zainteresowaniem ekonomii. W przeciwieństwie do tego, Schumpeter w swojej teorii za podstawowy czynnik rozwoju kapitalizmu uznał zyski wynikające z kreatywności przedsiębiorców. Konsekwencją tego była całkowicie odmienna ocena roli zysku monopolowego. U Smitha był on traktowany jako przejaw nieefektywności ekonomicznej. Natomiast Schumpeter podkreślał ogromne znaczenie, jakie dla rozwoju kapitalizmu posiada możliwość zatrzymania przez przedsiębiorców (w postaci krótkookresowego zysku monopolowego) części korzyści z wprowadzenia nowych produktów i procesów.

Według Nakamury, podstawowe elementy teorii Schumpetera są obecne w dynamicznie rozwijającej się w ostatnich latach teorii wzrostu endogenicznego. Chociaż trudno to kwestionować, to jednak za arbitralne należy uznać zaklasyfikowanie autorów tej teorii do „paradygmatu twórczej destrukcji”. Oznacza to bowiem, że zostali oni wyłączeni z głównego nurtu ekonomii, co pozostaje w sprzeczności z dominującymi schematami klasyfikacyjnymi

⁵ W wąskim rozumieniu grupa ta obejmuje inżynierów i architektów, naukowców, pisarzy, projektantów i artystów; w 1999 r. stanowiła ona 5,7% łącznego zatrudnienia (podczas gdy w 1950 r. 1,9%). Natomiast w szerokim znaczeniu grupa ta obejmuje dodatkowo menedżerów i pracowników technicznych, którzy w coraz większym stopniu zaangażowani są w działania kreatywne (udział jej wynosił w 1999 r. 33%, podczas gdy w 1950 r. wynosił 17%).

współczesnej myśli ekonomicznej i najprawdopodobniej także z opinią samych zainteresowanych. Można natomiast przyjąć, że jest to przejaw komplikowania się struktury współczesnej ekonomii, a ściślej - stopniowego inkorporowania przez główny nurt pewnych koncepcji, które w przeszłości wydawały się pozostawać w stosunku do niego w silnej opozycji.

Bardziej bezpośrednie implikacje rozważań Nakamury dla dyskusji o „nowej gospodarce” są następujące. Otóż dominacja „paradygmatu niewidzialnej” ręki powoduje, że znaczenie kreatywności jest słabo uwzględniane w statystykach. Jej sposób pomiaru pozostawia wiele do życzenia⁷, co z kolei prowadzi do zaniżania rzeczywistego tempa wzrostu, poziomu oszczędności oraz zysków. Chociaż więc przejście do nowego paradygmatu powinno przejawiać się w lepszym wyjaśnianiu danych, to jednak wykazanie jego wyższości w stosunku do poprzedniego paradygmatu nie jest możliwe bez przeformułowania sposobów obliczania wielu ważnych wskaźników. Niezależnie od tych trudności autor wskazuje, że w ramach paradygmatu twórczej destrukcji możliwe jest wyjaśnienie rosnącego zróżnicowania dochodów w wyniku konkurencji między pracodawcami i pracownikami.

Poglądy akcentujące efekty sieci i rosnące przychody są najbardziej radykalnym wariantem koncepcji nowej gospodarki. Stiroh (1999) określa go jako wariant „nowych źródeł wzrostu” i uważa, że jest on najbardziej interesujący, najbardziej kontrowersyjny i najtrudniejszy do udowodnienia. Pozostałe dwa warianty mają charakter bardziej umiarkowany. Zgodnie z pierwszym z nich, długookresowe tempo wzrostu gospodarczego uległo przyspieszeniu. Dzięki wyższemu tempu wydajności gospodarka może rozwijać się szybciej bez zwiększenia się presji inflacyjnej. Wariant trzeci akcentuje natomiast zmiany w charakterze cyklu koniunkturalnego, a ściślej - w charakterze krótkookresowej zależności między inflacją a bezrobociem. Cechą łączącą wszystkie trzy wersje koncepcji nowej gospodarki jest traktowanie globalizacji i komputeryzacji nie jako przejawu oddziaływania innych czynników, lecz jako siły napędowej fundamentalnych zmian w gospodarce. Zdaniem Stiroha dwie najbardziej radykalne tezy formułowane przez zwolenników koncepcji „nowej gospodarki” to: a) teza o „śmierci” („końcu ery”) inflacji i b) teza o „śmierci” cyklu koniunkturalnego.

Przeciwnicy koncepcji nowej gospodarki uważają natomiast, że aczkolwiek globalizacja i komputeryzacja wywarła bardzo istotny wpływ na gospodarkę amerykańską, to zbyt wcześnie jest jeszcze, aby stwierdzić, iż dokonały się w niej poważne zmiany strukturalne. Zwracają oni

⁶ Aby pokazać różnicę między implikacjami obydwu paradygmatów, Nakamura przytacza metaforę sztuki gotowania zaczerpniętą z opracowania P. Romera. Otóż Romer porównuje bezpośrednią produkcję do gotowania zgodnie z istniejącymi przepisami, natomiast kreatywność do wymyślenia nowych przepisów kulinarnych.

⁷ Chodzi przede wszystkim o to, że - ogólnie rzecz biorąc - kreatywność nie jest traktowana jako inwestycja.

uwagę, że bardzo pomyślny przebieg koniunktury w latach 90. można w decydującej mierze wyjaśnić równoczesnym wystąpieniem kilku korzystnych szoków podażyowych.

3. Koniunktura w latach 90.: efekt „wyższej jakości” polityki pieniężnej ?

Bardzo ważne miejsce w toczącej się dyskusji zajmuje problem, czy i w jakim stopniu bardzo korzystna sytuacja makroekonomiczna w Stanach Zjednoczonych w latach 90. jest wynikiem immanentnych cech gospodarki, a w jakim - właściwie prowadzonej polityki ekonomicznej. Przykładem krańcowego stanowiska, całkowicie negującego znaczenie polityki rządu, jest opinia Sahlmana (1999). Jego zdaniem, świetna sytuacja w gospodarce amerykańskiej utrzyma się, jeśli tylko władze potrafią powstrzymać się od jakiegokolwiek interwencji. Za realne zagrożenie dla gospodarki uważa nie wysokie tempo wzrostu, ale sztuczne jego zahamowanie poprzez podniesienie stóp procentowych. Źródłem siły gospodarki amerykańskiej upatruje natomiast w następujących czynnikach: a) wysokim statusie, jakim cieszą się przedsiębiorcy szukający nowych rozwiązań, b) wysokim poziomem tolerancji wobec niepowodzeń, jakimi kończy się znaczna część przedsięwzięć, c) łatwym dostępem nowych przedsiębiorców do kapitału, d) przyciąganiu przez sektor przedsiębiorstw (a nie jak to dawniej było - przez sektor finansowy) najbardziej utalentowanych pracowników.

Przykładem diametralnie odmiennego stanowiska jest pogląd wyrażony przez Taylora (1998). Otóż dokonując przeglądu czynników, które mogłyby wyjaśnić utrzymywanie się w Stanach Zjednoczonych „długiego boomu” (wzrost znaczenia sektora usług, lepsze zarządzanie zapasami, korzystne szoki podażyowe), autor ten dochodzi do wniosku, że ich znaczenie nie jest wystarczająco duże. Przechodząc następnie do roli, jaką odegrać mogła polityka makroekonomiczna stwierdza, że konieczne staje się też odrzucenie tezy o pozytywnym wpływie polityki fiskalnej. Uważa natomiast, że „długi boom” znajduje bardzo przekonujące wytłumaczenie w charakterze prowadzonej przez System Rezerwy Federalnej (SRF) polityce monetarnej. Kluczem do sukcesu okazuje się znacznie bardziej agresywne reagowanie SRF na wzrost presji inflacyjnej w okresie „długiego boomu” niż miało to miejsce w okresach poprzednich. Dzięki takiemu podejściu udało się utrzymać inflację na niższym i bardziej stabilnym poziomie.

Na zmianę w prowadzonej przez SRF polityce, którą zaczęto określać jako przejście do stosowania „ataku wyprzedzającego” (*preemptive strike*), zwracają uwagę również inni autorzy. Zdaniem Blindera (1999, s.17), przełomem prowadzącym do spopularyzowania wśród banków

centralnych takiej znacznie bardziej ukierunkowanej na przyszłość polityki było jej zastosowanie przez SRF na początku 1994 r., aby zapobiec przegrzaniu koniunktury i umożliwić gospodarce „miękkie lądowanie”.⁸ W opinii większości specjalistów jeszcze bardziej kunsztowny „atak wyprzedzający” SRF przeprowadziło w 2000 r., aczkolwiek jest jeszcze zbyt wcześnie na ostateczny werdykt w tej sprawie.

Na zdecydowanie „wyższą jakość” polityki SRF w ostatnich kilkunastu latach wskazują wyniki prowadzonych przez Romer (1999) badań nad cyklem koniunkturalnym. Przeprowadzona przez tę autorkę analiza wskazuje, że zakres wahań cyklicznych po drugiej wojnie światowej nie uległ radykalnemu zmniejszeniu w porównaniu z okresem międzywojennym i okresem przed pierwszą wojną światową, aczkolwiek okresy ekspansji były dłuższe, a liczba poważnych recesji zmniejszyła się. Nastąpiła natomiast bardzo poważna zmiana przyczyn wywołujących wahania cykliczne. W okresie powojennym polityka makroekonomiczna oraz podjęte reformy gospodarcze wyeliminowały lub ograniczyły wiele szoków, które w przeszłości wywoływały recesje. Jednocześnie jednak pojawiły się recesje wywoływane przez politykę ukierunkowaną na ograniczenie inflacji. Jak zauważa autorka, „zastąpiliśmy przedwojenne cykle napędzane działaniami instynktownymi (*animal spirits*) i panikami finansowymi powojennymi cyklami napędzanymi przez politykę gospodarczą”.

Uzyskane przez Romer wyniki rodzą oczywiście pytanie, dlaczego w okresie powojennym inflacja stała się dużo poważniejszym problemem. Szukając odpowiedzi na to pytanie autorka formułuje pogląd, że podstawową rolę odegrały w tym względzie błędy popełnione przez polityków gospodarczych. Problemem nie był więc brak odpowiednich narzędzi, lecz niewłaściwy sposób ich wykorzystania. Jej zdaniem, ewolucji ulegał również charakter popełnianych błędów. W latach 60. i 70. błędy stały się ponadto bardziej systematyczne i rozmyślne.

Znacznie bardziej stabilne zachowanie się wskaźników makroekonomicznych po roku 1985 Romer przypisuje przede wszystkim temu, że inflacja znalazła się pod znacznie ostrzejszą kontrolą. Polityka makroekonomiczna przestała generować okresy szybszej inflacji, w związku z czym niepotrzebne stało się wywoływanie recesji w celu jej poskromienia. Bardziej wyważona polityka sterowania popytem przyczyniła się więc w dużo większym stopniu do powstania „nowej gospodarki” niż zmiany strukturalne, globalizacja i rewolucja informatyczna. Otwartą

⁸ Chociaż oparcie polityki monetarnej na „ataku wyprzedzającym” wydaje się być rozwiązaniem oczywistym, to stosowanie jej w praktyce może natrafiać na poważne trudności. Wynika to stąd, że polityka tego typu może być postrzegana jako błędna i spotkać się z poważną krytyką. Jeśli bowiem dostrzegając narastanie presji inflacyjnej, bank centralny z wyprzedzeniem zaostriży politykę

sprawą pozostaje natomiast to, w jakim stopniu lepsza polityka była skutkiem rozwoju wiedzy ekonomicznej, a w jakim kwalifikacji poszczególnych polityków gospodarczych oraz coraz większej zgodności poglądów co do celów możliwych do osiągnięcia przez politykę ekonomiczną.

Należy zwrócić jednak uwagę, że z punktu widzenia zmian w przebiegu cyklu koniunkturalnego przypadek gospodarki amerykańskiej jest raczej nietypowy. Badania przeprowadzone przez Zarnovitza (1999) na próbie siedmiu dużych i siedmiu małych gospodarek wskazują, że recesje występowały częściej w drugiej niż w pierwszej części okresu powojennego. Brak jest też dowodów empirycznych na to, że decydenci potrafili antycypować recesje i podejmować skuteczne środki zapobiegawcze. Rezultatem tego zaprzeczają z kolei badania Balla (1999). Wynika z nich, że wśród krajów G-7 podejście władz monetarnych wobec ryzyka wystąpienia recesji było zróżnicowane. Na początku lat 80. zaznaczyła się mianowicie wyraźna dychotomia między krajami Ameryki Płn. (Stany Zjednoczone i Kanada) a krajami europejskimi. W większości przypadków recesji USA i Kanada dokonały ostrych cięć nominalnych stóp procentowych, podczas gdy w krajach europejskich pozostały one na niezmiennym poziomie lub nieznacznie wzrosły. Zdaniem Balla, fakty te przeczą dominującemu, konwencjonalnemu pogładowi, że polityka SRF była w tym okresie jednostronnie ukierunkowana na walkę z inflacją. W rzeczywistości SRF zaostrzył co prawda politykę w okresie poprzedzającym recesję, ale poluzował ją, gdy tylko recesja się rozpoczęła, mimo że inflacja nie uległa jeszcze wyraźnemu obniżeniu. „Wyższa jakość” tak prowadzonej polityki polega według Balla na tym, że nie wywołuje ona kosztu w postaci trwale wyższego bezrobocia (który występuje przy pasywnym charakterze polityki w czasie recesji).

4. Kontrowersje wokół zmian w wydajności

W przypadku wyróżnionego przez Stiroha (1999) wariantu „wyższego tempa wzrostu” podstawowe znaczenie ma ocena charakteru zmian w wydajności pracy. Jedną z osi, wokół której koncentrują się kontrowersje na ten temat jest tzw. paradoks Solowa. Jakiś czas temu, autor ten zauważył, że „obecnie era komputera jest widoczna wszędzie z wyjątkiem statystyk wydajności pracy”. Choć w ostatnim okresie dane sugerują pewne przyspieszenie tempa wydajności pracy, to jednak nieprawdziwe byłoby stwierdzenie, że paradoks Solowa należy już

i w efekcie nie dopuści do przyspieszenia, to aczkolwiek przeprowadzone działania będzie niewątpliwym sukcesem, wobec banku formułowane będą zarzuty, iż niepotrzebnie wyhamował koniunkturę.

do historii; bardziej trafne jest prawdopodobnie spostrzeżenie, że dyskusja nad nim zyskała bardziej subtelny wymiar. Dane dotyczące zmian w wydajności pracy nadal nie dają jednoznacznego obrazu. Zwolennicy koncepcji nowej gospodarki zwracają uwagę, że w latach 1996-98 w sektorze przedsiębiorstw (bez sektora rządowego, instytucji typu *non-profit* oraz osób zatrudnionych na własny rachunek), na który przypada mniej więcej 3/4 PKB, wzrost produkcji w przeliczeniu na roboczogodzinę wyniósł średniorocznie 2,2%, czyli wyraźnie więcej niż na początku lat 90. i przez większą część dekady lat 80. Wskazują również na wiele dowodów pochodzących z potocznej obserwacji zachowania konkretnych przedsiębiorstw czy gałęzi (tzw. *anecdotal evidence*). Sceptycznie nastawieni badacze są jednak zdania, że poprawa wystąpiła jedynie w stosunku do szczególnie niekorzystnego okresu przełomu lat 80. i 90. Co więcej, uważają oni, że obserwowane przyspieszenie tempa wydajności ma w zdecydowanym stopniu charakter cykliczny. Należy pamiętać, że w przeszłości (w latach 1975-78 i 1983-86) również dochodziło do podobnego przyspieszenia tempa, które jednak nie okazało się zjawiskiem trwałym. Co ciekawe, również w Wielkiej Brytanii, którą często podaje się jako przykład kraju o zdrowej gospodarce i bardzo korzystnych wynikach w latach 90., nie doszło jak dotąd do przyspieszenia tempa wydajności w stosunku do sytuacji z połowy lat 80. Okazuje się, że Wielka Brytania nadal pozostaje pod tym względem w tyle za Niemcami i Francją, co przypisuje się m.in. wyższemu stopniowi kartelizacji rynków i słabszemu sektorowi małych przedsiębiorstw.

W dyskusji nad zmianami tempa wydajności podkreśla się często, że oficjalne dane zaniżają faktyczne tempo wydajności. Wysuwany jest na tej podstawie wniosek, że obserwowane wyższe tempo wzrostu gospodarczego spowodowane jest przyspieszeniem tempa wydajności, które jednak nie zostało w pełni uchwycone w statystykach. Jak jednak dobitnie wykazał to Krugman (1998), w rozumowaniu tym tkwi poważny błąd logiczny. Chodzi mianowicie o to, że w oficjalnych statystykach szacunki wydajności pracy dotyczą PKB w przeliczeniu na pracownika. Niedoszacowanie jednej wielkości musi więc automatycznie oznaczać niedoszacowanie drugiej wielkości. Nie jest więc możliwe, aby niemierzalny wzrost wydajności mógł być odpowiedzialny za wyższy mierzalny wzrost PKB.

Ze względu na problemy związane z właściwym pomiarem tempa wydajności w ostatnim okresie podjęto próby zmierzające do wyeliminowania tego stanu rzeczy. Po pierwsze, Ministerstwo Handlu zrewidowało i ulepszyło zestaw danych. Po dokonanych korektach okazało się, że przyspieszenie tempa wydajności było w ostatnich latach wyższe niż pierwotnie oszacowano. Po drugie, wydatki na oprogramowanie są obecnie traktowane jako inwestycje i

tym samym jako część PKB. Po trzecie, ulepszone zostały techniki szacowania inflacji i wydajności. Z nowych danych wyłania się bardziej przejrzysty obraz gospodarki amerykańskiej; okazuje się m.in., że na ich podstawie znacznie trudniej jest obronić tezę o głównie cyklicznym charakterze, obserwowanego w ostatnich latach przyspieszenia tempa. Gordon (1999A) wykorzystał nowe dane do przetestowania swoich wcześniejszych wniosków wskazujących na niewielkie zakres tzw. efektu przenikania (*spillovers*) łączącego produkcję komputerów z pozostałymi sektorami gospodarki. Z jego poprzednich badań wynikało, że poprawa w zakresie tempa wydajności była w około 1/3 wynikiem błędu pomiaru, w 1/3 wynikiem czynników o charakterze cyklicznym i w pozostałej 1/3 skutkiem wzrostu wydajności w produkcji komputerów. Jednocześnie okazało się, że w pozostałych sektorach przemysłu przetwórczego tempo wydajności skorygowane o wpływ czynników cyklicznych uległo w rzeczywistości spowolnieniu. Po uwzględnieniu nowo opracowanych szeregów czasowych obraz rysuje się trochę odmiennie. Znacznie zmniejszyła się (do ok. 10%) część przypadająca na błąd pomiaru. Większa niż poprzednio (ok.40%) część przypada na czynniki cykliczne. Natomiast około połowy przyspieszenia tempa związane jest ze wzrostem wydajności w dziedzinie produkcji komputerów i oprogramowania. Uzyskane przez Gordona wyniki nie dostarczają jednak wsparcia dla podstawowych tez koncepcji nowej gospodarki. Okazuje się bowiem, że nadal brak jest jednoznacznych dowodów na przyspieszenie tempa wydajności w pozostałych sektorach przemysłu.

Obok opracowania Gordona, dwa inne poważne studia poświęcone zostały zmianom w produktywności. Zarówno opracowanie Jorgensona i Stiroha (2000A), jak i Olinera i Sichel (2000) dają podobne wyniki dotyczące źródeł przyspieszenia tempa wydajności pracy w drugiej połowie lat 90. W obydwu przypadkach przyspieszenie to jest szacowane na 1 punkt procentowy, co - biorąc pod uwagę odmienną zastosowaną metodę - uznać należy za bardzo zachęcający rezultat. Różnica dotyczy natomiast wyższego (u Olinera i Sichel) wkładu technik informatycznych w przyspieszenie wydajności pracy (odpowiednio 0,5 i 0,3 punktu procentowego). W przeciwieństwie do pracy Gordona, w obydwu tych opracowaniach nie podjęto jednak próby dekompozycji zmian w rzeczywistej wydajności na zmiany w trendzie oraz na zmiany o charakterze cyklicznym. Mimo tej różnicy, wszystkie trzy opracowania wskazują na dominującą rolę IT jako źródła przyspieszenia tempa wzrostu rzeczywistej wydajności pracy. Porównując uzyskane wyniki, Sichel (2000) dochodzi dlatego do wniosku, że w kwestii tej zarysowała się zbieżność stanowisk. Jego zdaniem, brak jest natomiast konsensu co do stopnia, w jakim obserwowane przyspieszenie tempa ma charakter trwały, a w jakim przejściowy

(cykliczny). Autor ten wyraża obawę, że bardziej miarodajna odpowiedź na to pytanie będzie możliwa dopiero po wystąpieniu recesji.

Odnosząc wyniki badań bezpośrednio do hipotezy „nowej gospodarki” Jorgenson i Stiroh (2000A) zauważają, że jej zwolenników czeka nadal ważne zadanie uzasadnienia, dlaczego bardzo wysokim nakładom na zaawansowaną technikę towarzyszy relatywnie niskie tempo produktywności w usługach wykorzystujących w dużym zakresie komputery (finanse, ubezpieczenia, nieruchomości). Jak dotąd bowiem dane empiryczne dostarczają niewielkiego wsparcia dla poglądu o silnym przenikaniu pozytywnych impulsów w zakresie produktywności z gałęzi wytwarzających produkty IT do gałęzi wykorzystujących je.

Uzyskane przez Jorgensona i Stiroha wyniki stanowią potwierdzenie wniosków z przeprowadzonej wcześniej przez tych autorów analizy „rewolucji komputerowej” w Stanach Zjednoczonych (Jorgenson i Stiroh, 1999). Rewolucja ta cechowała się relatywnie szybkim spadkiem cen, olbrzymimi inwestycjami w urządzenia IT oraz szybkim procesem zastępowania tymi urządzeniami innych nakładów produkcyjnych. Zaskakujące okazało się natomiast to, że rewolucji tej nie towarzyszyła zmiana techniczna w ekonomicznym sensie tego pojęcia, ponieważ zyski stały się prawie wyłącznie udziałem producentów komputerów i ich klientów, a korzystne efekty przenikania do innych dziedzin (*spillovers*) były niewielkie.

Z kolei Gordon (1999B) próbuje ocenić znaczenie obecnej rewolucji technicznej poprzez przyjęcie długookresowej, ponad stuletniej perspektywy obejmującej wcześniejsze rewolucje. Opierając się na danych dotyczących produktywności wieloczynnikowej (najlepiej spełniających wymóg porównywalności) pokazuje, że rosła ona w tempie mniej więcej 1% rocznie w latach 1891-1950 oraz 1972-1979, co było wskaźnikiem wyraźnie niższym niż w latach 1950-1972 (1,7%-1,8%), natomiast wyraźnie wyższym w porównaniu z okresem 1870-1891 oraz 1979-1996. Gordon proponuje „najbardziej oczywiste, a jednocześnie najmniej doceniane wyjaśnienie tak olbrzymich różnic w tempie produktywności”. Uważa on mianowicie, że wynalazki z końca XIX w. i początku XX w. wpłynęły na wydajność pracy w zdecydowanie większym stopniu niż te, które pojawiły się w „erze elektroniki i Internetu”. Te wcześniejsze wynalazki grupuje w cztery „skupiska” (*clusters*): 1. elektryczność (silnik elektryczny, światło elektryczne, domowe urządzenia elektryczne), 2. silnik spalinowy (transport samochodowy, transport lotniczy, autostrady, supermarkety, przedmieścia), 3. „inżynieria molekularna” (produkty petrochemiczne, tworzywa sztuczne, farmaceutyki), 4. komunikacja/rozrywka (telefon, radio, film, telewizja).

Zrozumienie tak skomplikowanego i heterogenicznego zjawiska, jakim jest dynamika produktywności, wymaga nie tylko przewyciężenia wielu trudności związanych z jego

pomiarem na poziomie całej gospodarki, ale również zdezagregowania dostępnych danych. Podjęte badania w tej dziedzinie wskazują na bardzo zróżnicowany wkład poszczególnych sektorów w zmiany ogólnej produktywności czynników produkcji (TFP) w gospodarce amerykańskiej (Jorgenson i Stiroh, 2000B). Zapoczątkowane zostały również badania porównawcze (między Stanami Zjednoczonymi a Kanadą) na poziomie gałęzi przemysłu (Gu i Ho, 2000).⁹

Ostatnie dane (za drugi kwartał 2000 r.) wskazują, że tempo wydajności pracy nie tylko utrzymało się na wysokim poziomie, ale uległo znacznemu przyspieszeniu - produkcja na roboczogodzinę była o 5,1% wyższa niż przed rokiem (oznacza to tempo ok. 3 punkty procentowe wyższe).¹⁰ Można się spodziewać, że wyniki te nasilą spór dotyczący tego, na ile zjawisko to ma charakter cykliczny, a na ile jest odzwierciedleniem głębszych przeobrażeń strukturalnych w gospodarce amerykańskiej.

5. Trwale niższa inflacja i bezrobocie?

Spory wokół tego, czy w gospodarce nastąpiło trwale przyspieszenie tempa wydajności są niezwykle istotne z punktu widzenia jednej z najważniejszych tez zwolenników „nowej gospodarki” mówiącej o tym, że dzięki postępowi technicznemu w informatyce podniósł się „limit prędkości” (*speed limit*), czyli tempo wzrostu, przy którym gospodarka może się bezpiecznie (bez przyspieszenia inflacji) rozwijać. Sahlman (1999), jeden z propagatorów nowej gospodarki stwierdza wprost, że spowodowała ona tak silną presję na spadek cen, iż bez ryzyka popełnienia błędu można mówić o „śmierci inflacji”. W rzeczywistości sprawy są oczywiście znacznie bardziej skomplikowane. Nawet bowiem, jeśli tempo wydajności uległo trwałemu przyspieszeniu, to nie oznacza to wyeliminowania groźby inflacji. Jeśli gospodarka rośnie w tempie szybszym niż suma wzrostu wydajności i wzrostu podaży siły roboczej, to stopa bezrobocia obniży się. Gdy stopa bezrobocia obniży się jednak poniżej pewnego poziomu, to pojawi się presja inflacyjna. W latach 60. wydajność rosła w tempie powyżej 3% rocznie. Ponieważ jednak tempo wzrostu PKB wynosiło 4%, bezrobocie spadło z 5,5% do 3,5%; natomiast inflacja uległa przyspieszeniu z 2% na początku dekady do 5% na jej końcu. Przyspieszenie tempa wydajności oznacza też, że wynagrodzenia mogą rosnąć szybciej bez wywoływania presji inflacyjnej. Jeśli więc tempo wydajności ulegnie przyspieszeniu z 1% do

⁹ Jednym z zaskakujących wniosków jest to, że wkład wzrostu produktywności we wzrost produkcji wyniósł w obydwu krajach w całym analizowanym okresie (1961-1995) zaledwie ok. 20%.

2%, to teraz 4% a nie 3% wzrost wynagrodzeń daje się pogodzić z 2% wzrostem jednostkowego kosztu pracy.¹¹ Jeśli jednak niskie bezrobocie spowoduje przyspieszenia tempa wzrostu wynagrodzeń do 5%, to tempo wzrostu jednostkowego kosztu pracy ulegnie przyspieszeniu, a w ślad za tym podniesie się także inflacja. Zależność tę można rozumieć również w ten sposób, że wyższe tempo wydajności może znaleźć odzwierciedlenie w niższej stopie inflacji przy danym wzroście wynagrodzeń.

Standardowa teoria mówi zasadniczo o tym, że wzrost wydajności przekłada się na wyższe tempo wzrostu realnych wynagrodzeń. Nie mówi natomiast o tym, czy przyjmie to postać wzrostu nominalnych wynagrodzeń, czy też niższej inflacji. Gdy po szoku naftowym połowy lat 70. doszło do spowolnienia trendu wydajności, wynikający spadek tempa wzrostu realnych wynagrodzeń dokonał się poprzez przyspieszenie inflacji, a nie poprzez ograniczenie żądań płacowych. Dlatego, jak zauważa Browne (1999), w stopniu, w jakim wyższe tempo wydajności przejawia się w spadku inflacji, może dojść do zamaskowania presji inflacyjnej pochodzącej z rynku pracy. Jest to zjawisko przejściowe, ponieważ gdy tempo wzrostu realnych wynagrodzeń będzie zgodne z poprawą w tempie wydajności pracy, to wpływ niższego bezrobocia na inflację powinien stać się widoczny. Problem dotyczy tego, jak długo może trwać takie przejściowe zjawisko.

Pozytywny wpływ Internetu na produkcję i ceny można pokazać na prostych wykresach krzywych łącznego popytu i łącznej podaży (por. *Internet*, 2000). Wynikająca z zastosowania Internetu w transakcjach między przedsiębiorstwami obniżka kosztów powoduje przesunięcie krzywej łącznej podaży w prawo, co oznacza, że nowy stan równowagi ustali się przy wyższym poziomie produkcji i niższym poziomie cen (w trakcie tego procesu inflacja będzie ulegać spowolnieniu). Internet nie może jednak obniżyć inflacji w sposób trwały, ponieważ jest ona zjawiskiem pieniężnym. Jeśli bank centralny zdecyduje się utrzymać przyjęty cel inflacyjny, to w dłuższym okresie inflacja nie ulegnie zmianie. Jeśli bowiem dzięki Internetowi inflacja spadnie poniżej celu, to bank obniży stopy procentowe, co pozwoli na szybszy wzrost gospodarczy przy niezmiętej inflacji. Ceny dóbr podatnych na oddziaływanie Internetu mogą się obniżyć, ale zostanie to skompensowane szybszym wzrostem cen pozostałych dóbr i usług. Wyższe tempo

¹⁰ Wg „The Economist” z 12 sierpnia 2000 r.

¹¹ Zależność tę można zilustrować rzeczywistymi danymi z pierwszego półrocza 2000 r. Wspomnianemu już silnemu przyspieszeniu (do 5,1%) tempa wydajności pracy (największe od 17 lat) towarzyszył spadek jednostkowych kosztów pracy o 0,4%, mimo że w tym samym okresie płace godzinowe wzrosły o 4,7%. Wg „The Economist” z 12 sierpnia 2000 r.

produktywności może z kolei podnieść „limit prędkości”, powyżej którego inflacja zaczyna ulegać przyspieszeniu.

Internet może również przesunąć krzywą łącznego popytu. Jeśli inwestujący w akcje oczekują szybszego wzrostu produkcji oraz zysków i tym samym wywołują boom na giełdzie, to - poprzez efekt bogactwa - gospodarstwa domowe zwiększą wydatki konsumpcyjne, zanim jeszcze dokona się wzrost podaży. Wyższe ceny akcji oznaczają ponadto niższy koszt kapitału, co może zwiększyć popyt inwestycyjny. To, czy „bezpieczny limit prędkości” uległ zmianie będzie więc w rzeczywistości zależeć od tego, czy korzyści z wyższego tempa wydajności pracy nie zostaną zneutralizowane przez wynikający z boomu giełdowego wzrost popytu. Szybszy wzrost popytu niż podaży oznaczałby większą presję inflacyjną.

Ograniczenia wynikające z powyższej analizy są kwestionowane przez zwolenników „nowej gospodarki”. Cox i Alm (1999) uważają, że analiza oparta na zagregowanych wielkościach ma wątpliwą wartość przede wszystkim wskutek jednoczesnego uwzględnienia gałęzi o rosnących i o malejących korzyściach skali. Ich zdaniem, przeciętny koszt ma tendencję rosnącą przede wszystkim w tradycyjnych gałęziach, w których kluczową rolę odgrywa koszt zmienny. Natomiast w nowoczesnych gałęziach (takich jak produkcja komputerów, oprogramowania, farmaceutyków) przeciętny koszt często ulega obniżeniu wraz ze wzrostem produkcji, ponieważ wysokie koszty stałe rozkładają się na dużą liczbę kupujących. W stopniu, w jakim ekspansja w gospodarce dokonuje się dzięki gałęziom drugiego typu, PKB może rosnąć bez konsekwencji inflacyjnych.¹²

Ponieważ argumenty teoretyczne nie dają rozstrzygającej odpowiedzi na pytanie dotyczące zmian w „limicie prędkości” gospodarki amerykańskiej, warto wspomnieć o niektórych przynajmniej wynikach badań empirycznych. Rudebusch (2000) podjął próbę oszacowania tempa potencjalnego PKB w latach 1996-1999 na podstawie prawa Okuna. Z przeprowadzonej analizy, uwzględniającej możliwe zmiany w naturalnej stopie bezrobocia wynika, że przeciętne tempo wzrostu potencjalnego PKB wynosiło 3,75%, co jest szacunkiem nieco wyższym niż wynika to z niektórych innych badań (CBO oraz ankieta przeprowadzona wśród ekonomistów zatrudnionych w biznesie szacuje to tempo na ok. 3,2%). Charakterystyczne jest też to, że OECD, które dosyć sceptycznie odnosiło się do trwałości boomu w gospodarce

¹² Za dosyć zaskakujące trzeba uznać to, że opracowanie Coxa i Alma znalazło się w dorocznym raporcie jednego z regionalnych oddziałów Systemu Rezerwy Federalnej.

amerykańskiej, podniosło w jesiennym wydaniu „Economic Outlook” szacowaną wartość trwałego tempa wzrostu do 4%.¹³

Również Kouparitsas (1999) poddaje formalnemu testowi tezę zwolenników „nowej gospodarki” o zmianie trendu PKB w wyniku innowacji technicznych. Wzrost odpowiadający trendowi jest rozumiany jako tempo PKB, przy którym inflacja jest stała. Tempo tak zdefiniowanego PKB w latach 1996-1998 zostało oszacowane na ok. 3,1%. Co istotne, z obliczeń wynika, że nie nastąpiło przyspieszenie trendu, lecz powrót do stopy wzrostu z lat 70. i 80. Autor uważa, że wysokie obserwowane w latach 90. tempo wzrostu było wynikiem czynników cyklicznych oraz trwałego podniesienia się poziomu zdolności produkcyjnych, czemu nie towarzyszyła jednak zmiana trendu.

Jeden z najważniejszych nurtów koncepcji „nowej gospodarki” akcentuje załamanie się relacji między inflacją i bezrobociem, która cechowała się znaczną stabilnością na przełomie lat 80. i 90. Gdy na przykład stopa bezrobocia spadła w roku 1988 i 1989 do poziomu 5,5%, to tempo inflacji uległo przyspieszeniu. I odwrotnie, gdy bezrobocie zaczynało przekraczać 6%, inflacja zaczynała wyhamowywać. Podobnie, gdy przez większość 1994 r. bezrobocie przekraczało 6%, inflacja uległa spowolnieniu. Natomiast w latach 1994-95 krzywa Phillipsa przestała się spisywać się tak dobrze: stopa bezrobocia spadła do 5,5% i chociaż inflacja trochę wzrosła, to jednak w znacznie mniejszym stopniu niż wynikało to z modelu (i to w warunkach rosnących cen ropy). Rozbieżności między przewidywanym na podstawie modelu i rzeczywistym zachowaniem obydwu wielkości stały się szczególnie wyraźne w latach 1997-98, kiedy to bezrobocie spadło do 4,3%, a inflacja uległa dalszemu obniżeniu (z 3,3% w 1996 r. do 1,7% w 1997 r. i 1,6% w 1998 r.).

Jednym z najbardziej oczywistych wyjaśnień zmiany w relacji łączącej bezrobocie z inflacją wydaje się być obniżenie się NAIRU. Należy jednak pamiętać o tym, że zaledwie kilka lat wcześniej formułowana była opinia, że poziom NAIRU w Stanach Zjednoczonych podniósł się (np. Weiner, 1993). Tak czy inaczej, nasuwa się pytanie o czynniki odpowiedzialne za obniżenie się poziomu NAIRU. Zwolennicy koncepcji nowej gospodarki twierdzą, że ważną rolę odgrywa w tym przypadku globalizacja, która utrzymuje ceny w ryzach na skutek tego, że firmy amerykańskie są zmuszone konkurować z tanim importem i tanią siłą roboczą za granicą. Jednocześnie, nowe techniki informatyczne pozwalają firmom zwiększać wydajność i obniżać koszty bez konieczności podnoszenia płac. Bardziej sceptycznie nastawieni autorzy zwracają jednak uwagę, że jak dotąd zwolennikom koncepcji nowej gospodarki nie udało się wyjść poza

¹³ Wg „The Economist” z 25 listopada 2000 r.

ogólne sformułowania i pokazać w ścisły sposób, na czym polega bezpośrednia zależność między poprawą efektywności i wzrostem konkurencji a dynamiką rynku pracy, która w rzeczywistości determinuje poziom NAIRU. Można sobie co prawda wyobrazić, jak nowe techniki ulepszają przepływ informacji i obniżają koszty transakcyjne oraz jak konkurencja zagraniczna może zmienić relacje między pracą a kapitałem. Niemniej jak dotąd zależności te nie zostały wkomponowane w dobrze zdefiniowane schematy analityczne ekonomiki rynku pracy (Stiroh, 1999). Teza o silnym wpływie konkurencji zagranicznej na ograniczenie presji inflacyjnej staje się ponadto wątpliwa, jeśli uwzględnimy bardzo wysoki udział sektora usług w gospodarce amerykańskiej (Krugman, 1998).

Wielu ekonomistów uważa, że obniżenie się NAIRU można wyjaśnić w bardziej tradycyjny sposób. Formułowana jest na przykład opinia, że obniżka NAIRU mogła dokonać się w wyniku zjawiska histerezy: w warunkach przedłużającej się fazy wzrostowej i niskiego poziomu bezrobocia może dojść do podniesienia się kwalifikacji siły roboczej i tym samym do spadku NAIRU (Nielsen, 1999; Ball, 1999). Jeszcze więcej zwolenników ma pogląd, że zmianę relacji między bezrobociem i inflacją wywołały w decydującej mierze czynniki (szoki) o charakterze przejściowym.

Często formułowana jest opinia, że przyczyną nieoczekiwanej niskiej inflacji w Stanach Zjednoczonych są niewykorzystane zdolności produkcyjne (niekorzystna koniunktura) w innych częściach świata (Krugman, 1998). Jeśli opinia ta miałaby być poprawna, to powinna znajdować odzwierciedlenie w pewnych zależnościach statystycznych. Przede wszystkim, w tradycyjnym modelu NAIRU zmienna w postaci „światowych zdolności produkcyjnych” powinna bezpośrednio wpływać na wysokość inflacji w Stanach Zjednoczonych. Po drugie, powinien wówczas występować silny związek między cenami w imporcie a krajowymi cenami dóbr konsumpcyjnych w Stanach Zjednoczonych. Okazuje się jednak, że analiza empiryczna nie potwierdza występowania tego rodzaju związków (Tootell, 1998), aczkolwiek kwestię tę trudno uznać za rozstrzygniętą.

Wśród innych czynników o charakterze przejściowym często wymienia się ograniczenie tempa wzrostu pozapłacowych elementów wynagrodzeń, co związane jest z reformą opieki zdrowotnej. Z badań Brinnera (1999) wynika na przykład, że po uwzględnieniu tego rodzaju przejściowych czynników, zachowanie się cen w 1998 r. było zgodne z tradycyjnym modelem krzywej Phillipsa. Wynika stąd, że jeśli rzeczywiście nastąpiło załamanie tradycyjnej relacji, to dotyczyło ono nie związku między bezrobociem a wynagrodzeniem, lecz związku między wynagrodzeniami a cenami. Zwraca się jednak uwagę, że obniżka poziomu składek na

świadczenia społeczne powinna zostać zneutralizowana wzrostem płac, w wyniku czego relacja między łącznym wynagrodzeniem a inflacją nie powinna ulec zmianie (Browne, 1999).

Wśród czynników przejściowych wymienia się także silny kurs dolara oraz niskie (do niedawna) ceny ropy naftowej. Badania Hogana (1998) wskazują na przykład, że co prawda NAIRU uległa obniżeniu, ale nie w stopniu, który wyjaśniałby zachowanie inflacji. Zdaniem tego autora, głównym czynnikiem wyjaśniającym były w ostatnich latach korzystne szoki cenowe, a w szczególności spadek cen w imporcie spowodowany aprecjacją dolara. Z kolei z modelu Oswalda, Carrutha i Hookera (1998) wynika, że w celu wyjaśnienia zachowania się gospodarki amerykańskiej od połowy lat 90., niepotrzebne jest odwoływanie się do hipotezy „nowej gospodarki”, ponieważ głównym czynnikiem sprawczym był długi okres wyjątkowo niskich cen ropy naftowej. Co istotne, model sugeruje, że od końca lat 70. do połowy lat 90. zmiany ceny ropy były statystycznie czynnikiem bardziej znaczącym niż stopy procentowe w determinowaniu zmian w bezrobociu.

W dyskusji wysuwany jest też pogląd, że silny boom inwestycyjny doprowadził do nadwyżek mocy produkcyjnych w Stanach Zjednoczonych (mimo wysokiego tempa wzrostu gospodarczego), co utrudnia firmom przeliczenie wzrostu płac na ceny.

Bardzo interesującą hipotezę na temat związków między „nową gospodarką” a zmianami na rynku pracy przedstawili Fitoussi, Jestaz, Phelps i Zoega (2000). Analizując doświadczenia różnych krajów, autorzy pokazują najpierw, że dwie dominujące w literaturze koncepcje (akcentujące stopień zaawansowania reform rynku pracy oraz zmian w stopach procentowych i inflacji) nie wyjaśniają w pełni różnic w zachowaniu się bezrobocia w latach 90. Za konieczne uznają dlatego uwzględnienie pewnego dodatkowego czynnika; jest nim odrębny mechanizm, poprzez który pojawienie się „nowej gospodarki” może oddziaływać na bezrobocie równowagi. Mechanizm ten, wywodzący się z wcześniejszych analiz teoretycznych Phelpsa, jest następujący. Obserwowany w ostatnich latach postęp w technikach informatycznych wywołuje silne oczekiwania przyspieszenia tempa wzrostu produktywności, a tym samym i zysku na jednostkę różnego rodzaju aktywów przedsiębiorstw. Oczekiwania te podnosi opłacalność inwestowania w aktywa, których wycena uległa zmianie na korzyść. Ponieważ jednym z tych aktywów jest siła robocza, ten nakręcany przez oczekiwania boom inwestycyjny wpływa pozytywnie na tworzenie miejsc pracy i powoduje wzrost płac realnych.

Na podstawie modelu teoretycznego autorzy formułują hipotezę, którą można poddać testowi empirycznemu. Hipoteza ta mówi, że indeks giełdowy oraz dane dotyczące kapitalizacji giełdy są odzwierciedleniem wyceny aktywów (*asset valuations*), który to czynnik odgrywa

kluczową rolę we wzroście zatrudnienia. Autorzy próbują więc zbadać, czy występujące między krajami różnice w zachowaniu się cen akcji mogą wyjaśnić, dlaczego stopy zatrudnienia w niektórych krajach uległy większej niż oczekiwano poprawie, natomiast w innych - silniejszemu niż się spodziewano pogorszeniu. Korelacja rangowa wyniosła - 0,60, co oznacza, że im większy wzrost kursu akcji, tym mniejszy wzrost (lub większy spadek) przeciętnego bezrobocia. Autorzy uważają, że zaproponowany przez nich mechanizm dosyć dobrze wyjaśnia sytuację na rynku pracy w Stanach Zjednoczonych w ostatnich latach.

Bardzo ważne miejsce w dyskusji nad „nową gospodarką” i jej implikacjami zajmują związki łączące z boorem na giełdzie nie tylko bezrobocie, ale również wzrost gospodarczy i inflację. Zdaniem zwolenników koncepcji nowej gospodarki, niezwykle silna hossa na giełdzie odgrywa ważną rolę w podnoszeniu tempa wydajności i ograniczaniu inflacji. W myśl tego rozumowania, im więcej środków finansowych trafia poprzez giełdę do przedsiębiorstw nowoczesnych sektorów, tym większą presję konkurencyjną wywierają one na dotychczasowych uczestników gry rynkowej, co prowadzi do obniżki kosztów i cen (Sahlman, 1999). Tradycyjnie nastawieni ekonomiści uważają natomiast, że wzrost cen akcji ma charakter bańki spekulacyjnej. Uważają oni, że niska inflacja jest iluzją, ponieważ oficjalne wskaźniki cen nie uwzględniają inflacji na rynku aktywów (*asset price inflation*). Mówienie o „śmierci inflacji” może więc być „informacją grubo przesadzoną”, ponieważ w rzeczywistości pojawia się ona w innej postaci. Dodatkowa interesująca kontrowersja dotyczy tego, czy bank centralny powinien podejmować działania zmierzające do zmiany sytuacji na giełdzie. Istnieją dosyć silne przesłanki przemawiające przeciwko tego typu reakcjom banku centralnego (Bernanke i Gertler, 1999). Z kolei bez zaangażowania się Systemu Rezerwy Federalnej w „przekłucie bańki” realistyczny staje się nie tylko scenariusz „twardego lądowania”, ale nawet poważnego kryzysu (Palley, 1999). Chociaż ryzyko „twardego lądowania” nie zostało do końca zażegnane, to od połowy 2000 r. zaczęło dominować przekonanie, że dzięki podjętym przez SRF działaniom uda się najprawdopodobniej ostudzić boom bez wywołania poważnej recesji.

6. Uwagi końcowe

Ze względu na skomplikowaną, a jednocześnie w dużej mierze niejednoznaczną naturę fenomenu, jakim jest „nowa gospodarka”, składające się nań zjawiska i towarzyszące im kontrowersje udało się przedstawić jedynie w sposób dosyć powierzchowny. Co gorsze, niektóre ważne zjawiska musiały zostać w ogóle wyłączone z rozważań. Takim zjawiskiem jest przede

wszystkim zniknięcie tzw. deficytów bliźniaczych: w przeciwieństwie do lat 80. zjawisku dużego deficytu na rachunku bieżącym nie towarzyszy obecnie deficyt budżetowy, lecz bardzo duża nadwyżka budżetowa.¹⁴

Przedstawione kontrowersje teoretyczne i empiryczne sugerują, że zbyt wcześnie jest jeszcze na w miarę jednoznaczną odpowiedź na pytanie postawione w tytule referatu. Niemniej jednak można powiedzieć, że „tradycyjna” ekonomia radzi sobie nie najgorzej z wyjaśnianiem nowych zjawisk i procesów. Co istotne, ekonomia „tradycyjna” nie oznacza w tym przypadku ekonomii głównego nurtu. Okazuje się bowiem, że wiele koncepcji teoretycznych, które z różnych powodów znalazły się w przeszłości poza głównym nurtem (jak np. teoria Schumpetera), może być bardzo przydatnych w zrozumieniu istoty „nowej gospodarki”. Można więc z optymizmem przewidywać, że dążenie do wyjaśnienia tego fenomenu zmniejszy sztuczne i wyolbrzymione w przeszłości podziały między różnymi szkołami i dziedzinami nauk ekonomicznych. A i tak najprawdopodobniej rację ma Alan Greenspan (1998) podejrzewając, że nasze wnuki, a także ich wnuki, będą okresowo debatować nad tym, czy znajdują się w „nowej gospodarce”.

Bibliografia

Atkinson, R.D. (2000), *Myths of the New Economy*, „New Economy”, nr 1.

Ball, L. (1999), *Aggregate Demand and Long-Run Unemployment*, „Brookings Papers on Economic Activity”, nr 2.

Bernanke, B., Gertler, M. (1999), *Monetary Policy and Asset Price Volatility*, w: *New Challenges for Monetary Policy*, A Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, August 26-28.

Blinder, A.S. (1999), *Central Banking in Theory and Practice*, MIT Press.

Brinner, R.E. (1999), *Is Inflation Dead?*, „New England Economic Review”, January-February.

Browne, L.E. (1999), *U.S. Economic Performance: Good Fortune, Bubble, or New Era?*, „New England Economic Review”, May-June.

Cox, W.M., Alm, R. (1999), *The New Paradigm*, Federal Reserve Bank of Dallas 1999 Annual Report.

¹⁴ Na temat kontrowersji związanych z tym aspektem „nowej gospodarki” zob. szerzej Friedman (2000).

- Fitoussi, J.-P., Jestaz, D., Phelps, E.S., Zoega, G. (2000), *Roots of Recent Recoveries: Labor Reforms or Private Sector Forces?*, „Brookings Papers on Economic Activity”, nr 1.
- Friedman, B. (2000), *What Have We Learned from the Disappearance of the Deficits?*, „Challenge”, July-August.
- Gordon, R.J. (1999A), *Has the „New Economy” Rendered the Productivity Slowdown Obsolete?*, Northwestern University, June 12, maszynopis.
- Gordon, R.J. (1999B), *U.S. Economic Growth Since 1870: One Big Wave?*, „American Economic Review”, nr 2.
- Gordon, R.J. (2000), *Comment*, „Brookings Papers on Economic Activity”, nr 1.
- Greenspan, A. (1998), *Is There a New Economy?*, „California Management Review”, nr 1.
- Gu, W., Ho, M.S. (2000), *A Comparison of Industrial Productivity Growth in Canada and the United States*, „American Economic Review”, nr 2.
- Hogan, V. (1998), *Explaining the Recent Behavior of Inflation and Unemployment in the United States*, „IMF Working Paper” WP/98/145, September.
- Internet (2000), *Internet Economics. A Thinkers’ Guide*, „The Economist”, April 1.
- Jorgenson, D.W., Stiroh, K.J. (1999), *Information Technology and Growth*, „American Economic Review”, nr 2.
- Jorgenson, D.W., Stiroh, K.J. (2000A), *Raising the Speed Limit: U.S. Economic Growth in the Information Age*, „Brookings Papers on Economic Activity”, nr 1.
- Jorgenson, D.W., Stiroh, K.J. (2000B), *U.S. Economic Growth at the Industry Level*, „American Economic Review”, nr 2.
- Kouparitsas, M.A. (1999), *Is There Evidence of the New Economy in the Data*, „Federal Reserve Bank of Chicago Working Papers Series”, WP-99-22, December.
- Krugman, P. (1998), *America the Boastful*, „Foreign Affairs”, May/June.
- Nakamura, L.I. (2000), *Economics and the New Economy: The Invisible Hand Meets Creative Destruction*, „Federal Reserve Bank of Philadelphia Business Review”, July-August.
- Nielsen, J., U.-M. (1999), *New Economics?*, „Intereconomics”, January-February.
- Oliner, S.D., Sichel, D.E. (2000), *The Resurgence of Growth in the Late 1990s: Is Information Technology a Story?*, „Journal of Economic Perspectives” (w druku).
- Oswald, A., Carruth, A., Hooker, M. (1998), *Unemployment Equilibria and Input Prices: Theory and Evidence*, „Review of Economics and Statistics”, November.

Palley, T. (2000), *The Mainstream Was Surprised*, „Challenge”, July-August.

Romer, C.D. (1999), *Changes in Business Cycles: Evidence and Explanations*, „Journal of Economic Perspectives”, nr 1.

Rudebusch, G.D. (2000), *How Fast Can the New Economy Grow?*, „FRBSF Economic Letter”, nr 2000-05, (February 25).

Sahlman, W.A. (1999), *The New Economy Is Stronger than You Think*, „Harvard Business Review”, November-December.

Sichel, D.E. (2000), *Comment*, „Brookings Papers on Economic Activity”, nr 1.

Stiroh, K. (1999), *Is There a New Economy?*, „Challenge”, July-August.

Taylor, J.B. (1998), *Monetary Policy and the Long Boom*, „Federal Reserve Bank of St. Louis Review”, November-December.

Tootell, G.M.B. (1998), *Globalization and U.S. Inflation*, „New England Economic Review”, July-August.

Tyson, L.D. (1999), *Old Economic Logic in the New Economy*, „California Management Review”, nr 4.

Weiner, S.E. (1993), *New Estimates of the Natural Rate of Unemployment*, „Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review”, nr 4.

Woodall, P. (2000), *Untangling e-economics. A Survey of the New Economy*, „The Economist”, September 23.

Zarnovitz, V. (1999), *Theory and History Behind Business Cycles: Are the 1990s the Onset of a Golden Age?*, „Journal of Economic Perspectives”, nr 2.