

# Lech Próchnicki

---

## Nowa szkoła Keynesowska : teoretyczne i polityczne implikacje

---

Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania 19, 67-89

---

2011

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

**Lech Próchnicki**

## **NOWA SZKOŁA KEYNESOWSKA – TEORETYCZNE I POLITYCZNE IMPLIKACJE**

W końcu XX wieku w świecie makroekonomii nastąpiła bardzo poważna zmiana orientacji. Po okresie silnej dominacji keynesizmu reaktywowano myślenie neoklasyczne. Dokonało się to za sprawą tak zwanej nowej szkoły klasycznej (monetarizm, szkoła racjonalnych oczekiwań, szkoła realnego cyklu). Jednak i ten nowy prąd teoretyczny szybko znalazł swych krytyków i zagorzałych przeciwników. Atak przeprowadzili tak zwani nowi keynesiści<sup>1</sup>. Keynesizm odżył w nowej postaci. Celem artykułu jest przybliżenie głównych treści teoretycznych nowego keynesizmu (neokeynesizmu), a także ukazanie implikacji, jakie zmodernizowany keynesizm wywarł na ekonomii jako nauce i praktyce, czyli polityce gospodarczej.

\* \* \*

Nowa szkoła klasyczna w pełni reaktywowała twierdzenia neoklasyków. Przywrócona została pełna elastyczność cen i płac, dzięki której jest utrzymywana równowaga albo w sposób ciągły, albo szybko przywracana. Bezrobocie przymusowe

---

<sup>1</sup> Nowy keynesizm trzeba odróżniać od keynesizmu. Ten ostatni był prostym, choć sformalizowanym uściśleniem koncepcji samego Keynesa. Jego rozwój przypada na lata 1940–1965. Przedstawicielami tego nurtu są: A. Hansen, J. Hicks, A. Learner, S. Kuznets, W. Leontieff, P. Samuelson, F. Modigliani, J. Robinson, N. Kaldor, J. Tobin, D. Patinkin, R. Solow. Trzej ostatni zaliczani są także do nowych keynesistów. Grupę tę – tzn. nowy keynesizm – dodatkowo tworzą: N.G. Mankiw, A. Okun, J.B. Taylor, R. Gordon, R. Hall, M.N. Baily, D. Romer, A. Akerlof, J. Yellen. W tekście na określenie tego odłamu keynesizmu zamiennie używam pojęcia neokeynesizm.

nie istnieje, a jeśli już, to można co najwyżej mówić o bezrobociu dobrowolnym. Kryzysy są albo niemożliwe, albo wyjątkowo krótkotrwałe i jeśli dochodzi w ogóle do tych wahań, to dzieje się to za sprawą nie sektora prywatnego, lecz państwa nieumiejętnie prowadzącego politykę monetarną. Taki idylliczny obraz gospodarki i sektora prywatnego wyłania się z dorobku nowej szkoły klasycznej.

Z przedstawioną wizją mechanizmu gospodarczego nie zgadza się jednak wielu innych ekonomistów, zwanych nowymi keynesistami. Nie zgadzają się zwłaszcza z tym, że sektor prywatny sam nie doprowadza do wahań cyklicznych. Dając swoje uzasadnienie dla istnienia kryzysów, usiłują oni jednocześnie wyjaśniać, dlaczego model nowej szkoły klasycznej nie do końca poprawnie opisuje funkcjonowania gospodarki. Na tej drodze przyjmują założenia Keynesa, z tym że poszukują dla nich dużo mocniejszych teoretycznych podstaw<sup>2</sup>. Chodzi tu głównie o uzasadnienie, dlaczego płace i ceny w krótkim okresie nie są elastyczne, co pozwala na odpowiedź na pytanie, dlaczego gospodarka powraca do stanów naturalnych bardzo powoli.

Zasadnicza różnica między obiema szkołami, czyli nową szkołą klasyczną a neokeynesistami, uwidacznia się w podejściu do cen i płac, to znaczy czy uznaje się je za w pełni elastyczne, czy nie. Taka sama różnica zachodziła między Keynesem a Marshalllem. Stary problem powrócił, z tym że powrócił na innym pułapie.

Problem sztywności czy pełnej elastyczności cen i płac to nie czysto formalny problem, z którego powstają dwa przeciwstawne modele ekonomiczne, to znacznie głębszy problem; to problem tego, jaką gospodarkę opisuje dany model, czyli czy gospodarkę o względnie doskonałej konkurencji, czy gospodarkę, w której przeważa konkurencja monopolistyczna. I ta różnica jest zapisana w podejściu do cen i płac. A konkretnie w tym, czy firma jest *price taker*, czy *price setter*.

W modelach neoklasycznych i nowej szkoły klasycznej firmy są *price taker*. Wprawdzie określają one wielkość produkcji na podstawie cen, ale te ceny nie zależą od samych firm, firma nie ma na nie wpływu, ceny do firm przychodzą z zewnątrz, na przykład z aukcji, giełdy. Z kolei u nowych keynesistów firmy same ustalają ceny, a czynią to na podstawie informacji o wielkości ich sprzedaży<sup>3</sup>. Mamy tu do czynienia z administrowaniem cen.

<sup>2</sup> Keynes, co warto tu przypomnieć, całą swą teoretyczną konstrukcję oparł na założeniu sztywnych płac nominalnych i cen. Nie uzasadnił jednak przyczyn takiego stanu rzeczy; po prostu przyjął, że w krótkim okresie wielkości te nie ulegają większym zmianom. Długi okres go nie interesował.

<sup>3</sup> W koncepcji Keynesa rola cen w określaniu produkcji została pominięta. Ceny z założenie są sztywne, a wielkością produkcji rządzi popyt agregatowy.

Nowa szkoła klasyczna i neokeynesiści patrzą więc na procedurę cenową firm z różnej perspektywy. Modele nowej szkoły klasycznej w punkcie wyjścia zakładają istnienie doskonałej konkurencji: firmy są bowiem jedynie biorcami cen, nie sprawują nad nimi żadnej kontroli. Takie podejście może być uzasadnione tylko w stosunku do farmerów i firm sprzedających swe produkty na giełdach lub aukcjach towarowych. Tutaj faktycznie ceny reagują natychmiast na każdą zmianę popytu. Ale giełda czy aukcja to nie cała gospodarka. Założenia doskonałej konkurencji nie da się zastosować do większości firm w większości gałęzi. W „pozagiełdowej” gospodarce króluje tak zwana monopolistyczna konkurencja; na danym rynku częściowym funkcjonuje kilka, kilkanaście firm, a każda z nich jest bardziej dawcą niż biorcą cen. I za tym ostatnim obrazem – jako dominującym – opowiadają się w swych modelach nowi keynesiści. U nich firma jest *price setter*.

To, czy firma jest *price taker*, czy *price setter*, ma istotne znaczenie dla sztywności i elastyczności cen. Zdaniem neokeynesistów, gdy firma jest *price taker*, to cena może i musi zmieniać się bardzo często, z kolei, gdy firma jest *price setter*, to tak być nie musi. Taka firma administruje cenami i jest wiele powodów, dla których preferuje sztywne, a nie elastyczne ceny<sup>4</sup>.

## 1. Korzenie modelu neokeynesowskiego

Nowi keynesiści wzorują się na Keynesie. Oba ujęcia, czyli keynesizm i neokeynesizm, opierają się na założeniu, że ceny i płace dopasowują się wolno. Ale w przeciwieństwie do samego Keynesa, który nie uzasadnił sztywności płac i cen, neokeynesiści usiłują stworzyć mikroekonomiczne podstawy powolnych dopasowań zarówno płac jak i cen.

Jednak to nie wszystko. Różnice i podobieństwa są dużo większe. Nowi keynesiści sięgają nie tylko do skarbicy Keynesa (skąd bierze się nazwa kierunku), ale także do dorobku nowej szkoły klasycznej. Od nowych klasyków zapożyczają ideę racjonalnych oczekiwań, a od neoklasyków przejmują założenie maksymalizacji, czyli to, że firmy dokonują takiego wyboru, by maksymalizować zyski, a pracownicy – użyteczność. Proces dostosowań – zawarty w decyzjach – zmian cen i płac jest jednak powolny i stopniowy, i to właśnie sprawia, że szok popytowy bądź podażowy

---

<sup>4</sup> G. Leaver, *Types of Economic Theory*, „Journal of the History of Economic Thought” 2003, No. 4.

prowadzi do wahań PKB, w tym czasie pojawia się też bezrobocie przymusowe. Jest więc w tej teorii miejsce i dla wahań cyklicznych, i dla bezrobocia przymusowego, a sztywne ceny są wyrazem racjonalności. Racjonalność i ekonomizacja wracają do teorii quasi-keynesowskiej.

Istotną cechą modelu neokeynesowskiego jest to, że proces dostosowań, mimo ociężałości cen i płac, to jednak w końcowym efekcie prowadzi do przywrócenia równowagi ekonomicznej. W tym momencie neokeynesiści twierdzą to samo, co nowa szkoła neoklasyczna, a mianowicie, że gospodarka ma immanentną zdolność do przywracania równowagi. U nowych keynesistów proces ten trwa długo, u przedstawicieli nowej szkoły klasycznej krótko, a nawet bardzo krótko (R. Lucas). Ów długi okres dochodzenia do równowagi stwarza pole do działalności rządu. U nowych klasyków było to zbyt rzadkie. Samoczynny powrót gospodarki do stanu równowagi, to to, co upodabnia teorię nowych keynesistów do nowej szkoły klasycznej. Jest to wyraźna akceptacja teorii wielkości naturalnych. Ale ta, uznana przez neokeynesistów, zdolność gospodarki do odzyskiwania stanu równowagi, to jednocześnie zasadnicza różnica, jaka zachodzi między ujęciem Keynesa (i keynesistów) a nowymi keynesistami. Keynes – przypomnijmy – przyjął za pewnik, że gospodarka ze swej natury jest niestabilna, a równowaga systemu, to jedynie przypadek szczególny. Można więc zaryzykować twierdzenie, że choć nowy kierunek ma w swej nazwie keynesizm, to bliżej mu na forum teoretycznym do nowej szkoły klasycznej niż do keynesizmu w czystej postaci<sup>5</sup>. Na forum polityki makroekonomicznej jest natomiast odwrotnie, tu akceptując rolę państwa w przyśpieszaniu procesu odzyskiwania równowagi, oddala się od nowych klasyków, a przybliża do Keynesa.

## 2. Sztywność płac i cen

Tym, co zasadniczo odróżnia model neokeynesowski od modelu nowej szkoły klasycznej, jest ocena w czasie procesu przywracania równowagi. U Lukasa, Prescottta, Barro proces ten dzięki doskonałej elastyczności płac i cen dokonuje się niemal natychmiast; u neokeynesistów jest inaczej, tu płace i ceny nie są elastyczne, lecz sztywne. W ten sposób nowi keynesiści nawiązują do koncepcji Keynesa. Na tym odcinku jest wiele twórczych osiągnięć. Głównie chodzi tu o poszerzenie problemu sztywności cen i płac, co osiągnięto, dokonując dwóch rozróżnień. Pierwsze to od-

<sup>5</sup> Kwestie zbieżności między teoriami obu szkół omawiam w końcowej części artykułu.

dzielenie od siebie zasad ustanawiania płac na rynku pracy od zasad ustanawiania cen na rynkach towarowych, drugie to oddzielenie od siebie sztywności nominalnej od realnej.

Zacznijmy od pierwszego rozróżnienia. Neokenesizm – podobnie jak Keynes – usiłuje wyjaśnić, dlaczego płace są sztywne. Keynes w sztywności płac upatrywał sztywności cen. U niego sztywność płac przenosiła się na siłę zmienności cen, czyli ograniczała skalę zmienności cen w czasie spadku popytu. Ale dla sztywności cen nie wystarcza, aby płace były sztywne (tak jest u Keynesa). Płace mogą być sztywne, a mimo to ceny mogą się szybko zmieniać. Wszystko zależy od zysków. Gdyby zyski były dostatecznie elastyczne, to ceny mogłyby także być elastyczne, rosłyby bądź malały proporcjonalnie do skali spadku popytu nominalnego, co zapewniałoby stały poziom PKB. To myślenie kazało nowym keynesistom zwrócić uwagę na niewyjaśnione dotąd powody braku dostatecznej elastyczności cen w dobie fluktuacji nominalnego popytu.

Drugie rozróżnienie (oddzielenie od siebie nominalnej od realnej sztywności). Sztywność nominalna to brak zmian poziomu cen i płac; absolutny poziom płac i cen nie ulega zmianie w czasie, gdy zmienia się wielkość popytu. Natomiast sztywność realna to utrzymanie względnie stałych relacji między płacami a cenami (stałe płace realne), samymi płacami (stałość jednych płac względem drugich) i samymi cenami (jednych cen względem drugich – stałe ceny względne). Sztywność nominalna to niezmienność cen pojedynczych firm. Sztywność realna – tu zmieniają się ceny pojedynczych firm, ale tak, że struktura cen i płac nie ulega zmianie, choć zmienia się ogólny poziom cen.

Sztywność nominalna i realna ma kolosalne znaczenie dla procesu utrzymania równowagi i zaistnienia recesji. Zgodnie z efektem Pigou, równowaga będzie utrzymana, jeśli zostanie zachowana sztywność realna, ceny będą zmieniać się wówczas proporcjonalnie do zmian wielkości popytu. W tej sytuacji ceny względne i płace realne nie ulegają zmianie i realny popyt (produkt) nie ulegnie zmianie. Jeśli jednak jakaś siła będzie utrudniać pełne dopasowanie się nominalnych cen (ceny nie będą zmieniać się proporcjonalnie do zmian w wielkości popytu nominalnego), to rynki nie będą się oczyszczać, co przy spadku dochodu nominalnego oznaczać będzie spadek realnego popytu agregatowego.

### 3. Sztywne płace

W realnym świecie płace nie zmieniają się tak, jak tego chciał model Lukasa czy Prescotta, czyli co tydzień czy miesiąc. W większości firm zmieniają się one raz w roku, a w przypadku umów negocjowanych przez związki zawodowe okres ten wynosi nawet trzy lata. Ale to co istotne – jak twierdzi Okun – gdy zmienia się płace (najczęściej podnosi), to czyni się to nie na podstawie krótkookresowych uwarunkowań rynku pracy, lecz głównie na kanwie długookresowych tendencji<sup>6</sup>. Część tego wzrostu dokonuje się w następstwie wzrostu kosztów utrzymania (indeksacja płac), a część jest związana ze zmianami produktywności. Bieżący stan rynku pracy jest najczęściej uwzględniany jedynie w sytuacji, gdy firma odczuwa problemy z pozyskaniem pracowników – wówczas rosną płace. Również widmo bliskiego bankructwa może skłaniać firmy do obniżki płac. Stwierdzić jednak należy, że nacisk bieżących uwarunkowań na płace jest stosunkowo słaby. To, czy bezrobocie rośnie, czy maleje, ma bardzo mały wpływ na płace proponowane w nowych kontraktach dla już zatrudnionych osób. Nawet w trakcie recesji, gdy ludzie tracą pracę, obserwuje się małe zmiany w płacach<sup>7</sup>. Uogólniając, płace nie zależą od bieżącej koniunktury, lecz od ogólnego ekonomicznego trendu. Dlaczego?

Otóż, rozsądni, dojrzały i stateczni ludzie ze swej natury nie lubią zmieniać pracy, dążą do stabilizacji swego życia i dlatego starają się usadowić w pracy, w której trwają latami<sup>8</sup>. Innymi słowy, w dzisiejszych czasach relacje, jakie zachodzą między firmą a pracownikami, mają długotrwały charakter i właśnie dlatego są niezmiernie ważne dla obu stron. Firmy liczą na to, że pozyskają i utrzymają pracowników, którzy są doskonale obeznani z fachem i że w razie potrzeby ci pracownicy przekażą swe doświadczenie nowo najmowanym. Firmy muszą tu być przekonane, że przeszkoleni przez nią pracownicy nie odejdą szybko. Z kolei, z punktu widzenia pracownika zmiana pracy jest bardzo kosztowna. Nikt nie lubi szukać nowej pracy i poddawać się ocenie. Utrata pracy może wytworzyć psychiczną blokadę, która utrudni znalezienie nowej pracy.

<sup>6</sup> A.M. Okun, *The Problem of Price and Wage Elasticity*, „The Quarterly Journal of Economics” 1989, No. 2.

<sup>7</sup> Teoretyczne uzasadnienie takiego stanu rzeczy częściowo tłumaczy teoria *outsider-insider* i teoria płacy efektywnej. Omawiam je w dalszej części artykułu.

<sup>8</sup> A.M. Okun, *The Problem of Price and Wage Elasticity...*

Trwałość relacji pracodawca–pracownik rzutuje na charakter polityki płacowej. Jest ona oparta nie na krótkookresowych, lecz długookresowych uwarunkowaniach. Tam, gdzie funkcjonują związki zawodowe, firma będzie negocjować ze związkami kontrakt płacowy trwający rok bądź dłużej, w tym kontrakcie zostanie ustalona płaca na ten okres. Kontrakt ten, oprócz płac, ustala dodatkowo zasady zwolnień, rekrutacji, skarg. Tam, gdzie nie ma związków, to tam pracodawcy również są zainteresowani długookresowymi regułami i swą reputacją jako pracodawcy. W tej sytuacji mamy do czynienia z tak zwaną **niepisaną umową**, czyli domniemanym porozumieniem między pracodawcą i jego pracownikami co do tego, jak płace będą zmieniane; jasne jest, że i w tym wypadku zasady rządzące pracą i płacą mogą być dostatecznie przejrzyste, a nawet zbliżone do tych regulowanych formalnymi kontraktami.

Skoro firmy i pracownicy pozostają w długookresowych związkach i te związki regulują jawne bądź ukryte umowy, to w tej sytuacji miesięczna płaca w działaniach firmy nie jest determinowana przez krótkookresowe zmiany podaży i popytu na rynku pracy, ta miesięczna płaca jest determinowana przez długookresową umowę. Miesięczna rata kredytu mieszkaniowego nie zmienia się na skutek krótkookresowych warunków ekonomicznych. Analogicznie jest z płacą – miesięczna płaca jest tylko częścią ogólniej płatności ustalonej w długookresowym kontrakcie i z tej racji nie podlega zmianom na skutek zmian bieżących uwarunkowań.

#### 4. Stabilizacja płac czy stabilizacja zatrudnienia

Firmy gwarantują płace, ale nie gwarantują zatrudnienia. Gdy w trakcie recesji popyt na rynku towarowym maleje, to normalną praktyką jest to, że pracownicy są zwalniani. Należy zadać więc pytanie: dlaczego jawne czy ukryte umowy są tak konstruowane, że płace nie zależą od bieżących warunków rynkowych, natomiast poziom zatrudnienia tak? Dlaczego rynek pracy chroni płace przed krótkookresowymi zmianami, a nie czyni tego w odniesieniu do zatrudnienia?

Odpowiedź zaproponował Martin Baily. Twierdzi on, że w ten sposób firmy usiłują obniżyć ryzyko zmian dochodu pracowników i to ma miejsce nawet w warunkach wahań poziomu zatrudnienia. W interesie firmy jest obniżać ryzyko zmian płac pracowników i to obniżanie jest wpisane w długookresową strategię: płaca miesięczna jest zagwarantowana w długoterminowym kontrakcie. Gdyby pracownicy



wiedzieli, że płaca, którą będą otrzymywać, będzie się wahać w takt krótkookresowych zmian na rynku pracy, to zażądaliby dużo wyższych stawek lub przeszli do firm, które gwarantują większą stabilność. Zapewnienie stabilności płac jest więc formą ich walki konkurencyjnej na rynku pracy; walki o najmowanie i utrzymanie przeszkolonych pracowników. Skoro popyt na towary waha się w trakcie cyklu i na to firmy nie mają żadnego wpływu, to w tej sytuacji – czyli przy braku gwarancji zatrudnienia – jedynym sposobem obniżenia ryzyka jest zapewnienie stabilnej płacy<sup>9</sup>.

Nieco inną argumentacją posługuje się Arthur Okun. Twierdzi on, że firmy muszą traktować pracowników *fair*, a to dlatego, aby podtrzymać morale pracy, utrzymać wysoki poziom produktywności oraz utrzymać wyszkolonych i zdolnych pracowników przy sobie. Gdy w dobie recesji popyt na samochody maleje, pracownicy widzą to, widzą spadek zamówień i wiedzą, że zatrudnienie musi zmaleć. Jest to dla nich oczywiste. Redukcja płac – jako antidotum na recesję – jest najgorszym rozwiązaniem. Pracownicy odbierają to jako chęć odniesienia większych zysków kosztem ich zarobków<sup>10</sup>.

W ujęciu neokeynesistów płaca nie dość, że nie ulega szybko stosownym zmianom, to jeszcze ma inną, istotną właściwość – jest najczęściej ustalana na zwyrodnym poziomie w stosunku do poziomu równowagi; innymi słowy, jest ustalana powyżej tej, jaka wystarcza na potrzeby rekrutacji. Taką koncepcję płac nazwano **płacą efektywną (skuteczną)**. Firma ustanawia wysoką płacę nie tylko wtedy, gdy przeprowadza nabór nowych pracowników; płaca efektywna jest normą i jest stosowana także w odniesieniu do osób już pracujących, a czyni się to dla korzyści, jakie przynosi ona firmie w wyniku utrzymania na wysokim poziomie produktywności<sup>11</sup>.

Teoria płacy skutecznej wyjaśnia wiele mikroekonomicznych aspektów funkcjonowania rynku pracy. Przykładowo, teoria wyjaśnia powszechnie obserwowane zjawisko, że przy danej oferowanej, wysokiej płacy do pracy zgłasza się bardzo wiele osób, a firmy nie wykorzystują okazji i nie obniżają płacy, ale zatrudniają tylko

<sup>9</sup> N. Bailly, *Wages and Employment under Uncertain Demand*, „Review of Economic Studies” 1985, October.

<sup>10</sup> A.M. Okun, *Price and Quantities. A Macroeconomic Analysis*, Brookings Institution 1984. Utrzymywanie stabilnych płac, a reagowanie jedynie zatrudnieniem jest formą przerzucenia ciężaru recesji na część zatrudnionych, głównie na tych zatrudnionych najkrócej. Zwolnienia nie są robione na oślep. Doświadczeni i utalentowani pracownicy są chronieni i przez to bezpieczni, ale ci, którzy zostali zatrudnieni ostatnio lub których nie chce firma, muszą się w takich sytuacjach liczyć ze zwolnieniem.

<sup>11</sup> W tym miejscu nie omawiam w szczególności tej koncepcji. Można się z nią zapoznać w *Podstawy teorii i polityki makroekonomicznej*, red. Cz. Sułkowski, Szczecin 2007, s. 330–331.

część z nich, podtrzymując dla nich wysokie stawki. Teoria ta stanowi też, że mniej produktywni robotnicy, czyli ci, których koszt pracy na jednostkę produktu jest wysoki, będą skazani w pierwszej kolejności na bezrobocie, albo inaczej, że w tej grupie ludzi bezrobocie będzie większe niż w tej o wyższej produktywności. Teoria ta też tłumaczy, dlaczego w dobie spadku popytu firmy szybko nie ograniczają czasu pracy (np. o kilka godzin tygodniowo). Taka redukcja przyczyniłaby się do wzrostu kosztów jednostkowych, a wydajność najlepszych pracowników spadłaby. Racjonalność w tej teorii jest cały czas zachowana, firma ciągle dąży do minimalizacji kosztów. Niewątpliwie największą zaletą teorii płacy skutecznej jest to, że objaśnia ona istnienie i przyczyny bezrobocia przymusowego. Firma zatrudnia pracowników do momentu, w którym produkt marginalny zrównuje się z płacą realną, a ta ustalana jest na poziomie płacy skutecznej. Tak ustalona płaca realna jest wyższa niż płaca czyszcząca rynek, czyli płaca równowagi. Przedsiębiorcy postępują tak, bo uważają, że obniżka płac realnych do poziomu płacy równowagi negatywnie wpłynie na poziom wydajności pracowników. Strat tu nie ma; wyższa produktywność rekompensuje wyższe koszty pracy, ale naturalną konsekwencją ustalania płac powyżej poziomu płacy równowagi jest występowanie bezrobocia przymusowego. Oznacza to, że istnieją wolne moce wytwórcze, które mogą zostać wykorzystane, jeśli tylko producenci zwiększą produkcję (popyt na pracę).

Koncepcja kontraktów płacowych i płacy efektywnej dobrze tłumaczy przyczyny, dla których płaca nie reaguje stosownie na zmiany popytu. Sztywność płacy jest ważkim, ale – o czym należy cały czas pamiętać – niewystarczającym argumentem do objaśnienia i zrozumienia mechanizmu neokeynesowskiego modelu. Do tego celu potrzebne jest także wyjaśnienie sztywności cen.

## 5. Sztywne ceny – marże cenowe – długoterminowe porozumienia cenowe

Wyróżniającą cechą rynków towarowych jest to, że ceny niektórych towarów ustalane są na giełdzie lub aukcjach towarowych, gdzie zmieniają się one w sposób ciągły, a innych są **predeterminowane**, czyli ustalane na nadchodzący okres z pewnym wyprzedzeniem. Tu zmiany cen nie następują często. Nasuwa się pytanie, dlaczego występuje zjawisko predeterminowania cen, dlaczego nie wszystkie towary są sprzedawane na giełdach towarowych? Otóż, jednym z najczęstszych powodów jest to, że firmy często podpisują kontrakty gwarantujące dostawy towarów po usta-

lonej cenie, na przykład producenci aluminium zawierają umowy z producentami samolotów. Kontrakty te są bardzo korzystne dla firm, ponieważ redukują niepewność. Nabywcy mają gwarancję określonych dostaw, a sprzedawcy mają gwarancję zbytu wyznaczonej części swej podaży. Zaletą tak podpisanych kontraktów jest to, że zawnoczasu ograniczają one ruchy cen w przyszłości, dzięki temu część przyszłych obrotów może być realizowana po cenach, na które nie mają wpływu zmiany przyszłych uwarunkowań podażyowo-popytowych.

Ale, aby ustalać ceny predeterminowane, najpierw trzeba stworzyć określone procedury, które umożliwią predeterminowanie. Innymi słowy, musi powstać mechanizm predeterminacji cen. Jednym z najpowszechniejszych rozwiązań jest mechanizm ustalania **marży**. Dla większości firm naturalnym sposobem jest ustalanie swej ceny na podstawie przeciętnego zmiennego kosztu jednostkowego (obejmuje on pracę i materiały), i tak obliczony przeciętny koszt zmienny przemnaża się przez marżę (stopę marży) po to, aby pokryć koszt kapitału i osiągnąć zysk. Koncepcja ta została stworzona przez Artura Okuna, jednego z głównych twórców nowego keynesizmu. Uważa on, że ta metoda jest i skuteczna, i etycznie poprawna. Skuteczna, ponieważ pozwala kierownictwu zaoszczędzić czas przez oddelegowanie decyzji cenowych na najbardziej operatywne szczeble. Jest etycznie poprawna, jako że wysłała informację do kupujących, że powodem wzrostu cen jest wzrost kosztów. Na tej zasadzie wzrost cen pozostaje w zgodzie z zasadami *fair play*, nie ma podstaw, aby sądzić, że to pazerność dykcji każe wykorzystywać okazję i podnosić ceny, gdy rośnie popyt. Korzyści z jej zmiany mogą być nieduże.

Jeżeli marża jest ustalana jako stała, procentowy narzut na koszty, to wtedy ceny będą rosły w tym samym tempie co koszty; a jeżeli płace są ustalone w długoterminowych kontraktach (czyli są stałe) i stałe są również koszty materiałowe (długoterminowe kontrakty dostawcze), to cena również będzie stała. Taka sytuacja, czyli stałe koszty, niezmienna marża, implikuje stałą cenę<sup>12</sup>.

Koncepcja **sztywne koszty–sztywne ceny** dobrze tłumaczy przyczyny względnej stałości cen w warunkach niezmiennego popytu, ale nie do końca daje odpowiedź na pytanie, dlaczego w warunkach niespodziewanych zmian popytu ceny nie ulegają szybkim zmianom. Neokeynesiści tę argumentację rozbudowują, sięgając do podstaw mikroekonomicznych. Ich rozumowanie idzie następującym torem. W zmonopolizowanym i oligopolistycznym świecie ze zmianą ceny związana jest strategia

<sup>12</sup> A.M. Okun, *Price and Quantities...*

firm, a to oznacza, że ustalając cenę firmy liczą się z reakcją swych konkurentów, zwłaszcza firma decydująca się na redukcję ceny wie, że inne firmy dostosują swe ceny do tych działań. W dobie recesji wzrost zysku wynikający z obniżki ceny będzie bardzo mały, a nawet niezauważalny. W tej sytuacji korzyści z obniżania ceny mogą być bardzo małe<sup>13</sup>, a mogą nawet zniknąć całkowicie, jeśli dodatkowo uwzględni się koszty dostosowań, czyli koszty związane ze zmianami cen. Aby zmienić ceny, firma musi rozesłać nowe katalogi i cenniki do swych kontrahentów, rozprowadzić nowe cenniki wśród swego personelu itp. Koszt drukowania nowych katalogów czy renegotjacji cen z dostawcami (odbiorcami) staje się automatycznie kosztem decyzji zmian cen. Ich istnienie sprawia, że w gruncie rzeczy dla firmy korzystniej jest nie zmieniać ceny, koszt dostosowań przekroczy bowiem dodatkowe zyski. Model ten nazwano *menu cost model*, a jego autorem jest G. Mankiw.

*Menu cost model* ma szerokie zastosowanie do tych sytuacji, gdy ceny są ustalane w kontrakcie między kupującymi i sprzedającymi (ceny predeterminowane). Kontraktowe porozumienia są rozpowszechnione na rynku surowcowym i na rynku dóbr pośrednich. To na tych rynkach często obowiązują długoterminowe umowy między kupującymi i sprzedającymi. Kontrakty te są jasno sprecyzowane, długie, skomplikowane i kosztowne aż do kolejnej negocjacji<sup>14</sup>.

\* \* \*

Niezależnie od teorii *menu costs* i cen predeterminowanych neokeynesiści wypracowali dodatkowe uzasadnienie dla sztywności cen i płac, a ściślej – sztywności ogólnego poziomu cen i płac (sztywność realna). Jest ono związane z problemem koordynacji zmian cen i płac, czyli efektem Pigou w skali makro. Uzasadnienie to odwołuje się do postępowania nie jednej pojedynczej firmy, ale całych branż. Dzięki temu tłumaczy nie to, jak zmienia się cena danej firmy (a raczej dlaczego nie zmienia się), lecz dlaczego na zmiany popytu mało wrażliwy jest ogólny poziom cen.

<sup>13</sup> Szerokie uzasadnienie tej tezy znajduje się w N.G. Mankiv, *Small Menu Costs and Large Business Cycles*, „Journal of Economics” 1985, May.

<sup>14</sup> *Menu cost model* dobrze objaśnia też sztywność na rynku pracy. Głównym powodem, dla którego kontrakty związkowe są dwu-, trzyletnie, jest to, że obie strony nie są zainteresowane częstszymi negocjacjami.

W inny sposób tłumaczy, dlaczego sztywność płac i cen w skali makro doprowadza do wahań cyklicznych<sup>15</sup>.

Neokeynesiści twierdzą, że sztywność cen jednej firmy pociąga za sobą sztywność pozostałych, co ma tłumaczyć, dlaczego ceny dopasowują się wolno. Aby to zrozumieć, należy przyjąć istnienie zjawisk zewnętrznych towarzyszących procesowi dostosowań cen: otóż, obniżka ceny dokonana przez jedną firmę przynosi korzyści innym firmom. Gdy dana firma obniża swe ceny, to w tym momencie obniża ona także przeciętny poziom cen i tą drogą podnosi realny zasób pieniądza<sup>16</sup>. Oznacza to, że na obniżce (podwyżce) ceny pojedynczej firmy korzystają inne, co podnosi ich konkurencyjność. Właśnie ta okoliczność każe pojedynczej firmie powstrzymać się przed zmianą ceny. Nie chce być ona pierwszą, która to uczyni<sup>17</sup>. Takie zjawisko nie wystąpiłoby w ogóle tylko w jednej sytuacji, a mianowicie, gdyby w reakcji na spadek popytu agregatowego wszystkie firmy jednocześnie obniżyły swe ceny i płace w jednakowym stopniu. Wówczas wszystkie ceny względne i płace nie uległyby zmianie. Nie zmieniałoby się więc także realne PKB. Ta właściwość zwana jest efektem Pigou.

Nowi keynesiści uważają, że ten efekt szwankuje, oprócz syndromu pierwszego istnieje też drugi, znacznie ważniejszy powód. Jest nim brak siły koordynującej – nowi keynesiści twierdzą, że wszechwładny licytator Walrasa nie istnieje<sup>18</sup>. Jeśli

<sup>15</sup> Sztywność realna to dla neokeynszizmu wyjątkowo ważki problem. Owa sztywność jest bowiem odpowiedzią neokeynszizmu na atak Pigou na keynesową teorią wahań cyklicznych, czyli wiodącą rolę zmienności popytu agregatowego. Przypomnijmy tu, że efekt Pigou był armatą wyciągniętą przez neoklasyków w obronie zaatakowanego przez Keynesa modelu neoklasycznego. Gdy popyt maleje – co u Keynesa prowadzi do kryzysu – to, jak twierdzi Pigou, maleją ceny i płace, co sprawia, iż choć dochód nominalny zmalał, to jednak realny dochód pozostał ten sam. Gospodarka szybko odzyskała poprzedni poziom PKB. Keynes nie podjął tego argumentu, ale pięćdziesiąt lat później uczynili to nowi keynesiści. Twierdzą oni, że nie istnieje żaden realistyczny model jednoczesnego zgrywania się ze sobą wielu rynków, który ukazuje płynną bądź gwałtowną konwergencję wszystkich cen i płac w sposób naprowadzający gospodarkę na stan jednej pełnej równowagi.

<sup>16</sup> Wzrost realnej podaży pieniądza prowadzi do wzrostu agregatowego dochodu (krzywa LM przesuwana się w prawo), a to winduje popyt na produkty wszystkich firm. Ten makroekonomiczny wpływ zmian cen danej firmy na popyt reszty firm to zewnętrzne efekty agregatowego popytu.

<sup>17</sup> Na tej zasadzie sztywne ceny mogą się okazać optymalnym rozwiązaniem dla pojedynczej firmy, mimo że ta sztywność nie jest pożądana dla gospodarki jako całości. W ten sposób pogodzone sztywność cen z racjonalnością, ale dodajmy – nie racjonalnością ogólnospołeczną, lecz indywidualną. Szerzej zob. R.E. Hall, *Employment Fluctuation and Wage Rigidity*, „Brookings Papers on Economic Activity” 1986, No. 2.

<sup>18</sup> Warto tu przypomnieć, że u neoklasyków nie istniał problem koordynacji dzięki funkcjonowaniu wszechwładnego licytatora. W systemie walrasowskim wspomniany licytator zawsze skutecznie

nawet założyć, że znalazłaby się jakaś grupa firm, która szybko zareagowałaby na spadek popytu stosowną obniżką cen, godząc się w ten sposób na pewne przejściowe straty, to pojawia się jednak pytanie, co zagwarantuje, że wkrótce inne firmy pójdą w ich ślady. Takich gwarancji brak. Brak też sposobu i sił, jakich ta pierwsza grupa mogłaby użyć, aby nakłonić pozostałe do podobnego działania.

To, że brak sił koordynujących zmiany cen i płac poszczególnych branż jest powodem sztywności poziomu cen, bądź w najlepszym przypadku opieszałości procesu dostosowań jest oczywiste, ale do usztywnienia poziomu cen i płacy realnej może dojść również w sytuacji, gdy zapewni się odgórnie regulację, albo gdy będzie się ona dokonywała nawet samorzutnie. Będzie to miało miejsce, jeśli do stosownych zmian nie dojdzie jednocześnie u wszystkich firm, innymi słowy, jeśli będziemy mieli do czynienia z rozłożeniem w czasie procesu dostosowawczego.

I taka właśnie sytuacja jest typowa dla dzisiejszej gospodarki. Nie wszyscy ustalają swe ceny i płace w tym samym czasie. Wręcz przeciwnie, dopasowywanie cen i płac jest nierównoczesne, co sprawia, że ceny relatywne i płace realne w firmach dokonujących regulacji w pierwszej kolejności ulegają zmianie na ich niekorzyść. Korzystają na tym ci, którzy zmian dokonują w ostatniej kolejności. Na tej zasadzie niejednoczesność regulacji cenowej wymusza powolność zmian poziomu cen; żadna firma nie chce pierwsza doprowadzić do znaczącego wzrostu cen swych produktów, nie chce narazić się na utratę swej konkurencyjności<sup>19</sup>.

Ta – usztywniająca w czasie poziom cen – niejednoczesność ma ten makroekonomiczny skutek, że ogólny poziom cen i płac zmienia się powoli, nawet jeśli indywidualne płace i ceny zmieniają się często, a to sprawia, iż dochód realny zmienia się wolno, co oznacza, że recesja przeciąga się w czasie. Indywidualna racjonalność wyraźnie kłóci się tu z racjonalnością ogólnospołeczną. W tej koncepcji nieskuteczna koordynacja jest powodem przeciągania recesji.

Neokeynesiści bardzo mocno akcentują problem braku koordynacji. Jest to – jak już zauważono – ich główne uderzenie w efekt Pigou, czyli mechanizm sprawnej

---

zapewniał koordynację zmian wszystkich cen i płac. Podmioty pozostawiały licytatorowi ustalanie względnych cen i płac, a same jedynie decydowały o ilościach, które są gotowe sprzedawać. Licytator szuka takich cen, które opróżniają wszystkie rynki i tą drogą zapewniają równowagę globalną. Nowa szkoła klasyczna, w osobie Lukasa, znalazła inne rozwiązanie. Tu miejsce licytatora zajmuje wszechwładna racjonalność wsparta perfekcyjną znajomością teorii ekonomii.

<sup>19</sup> Wniosek, jaki tu wyprowadza Mankiw, jest następujący: ceny mogą być sztywne po prostu dlatego, że firmy oczekują, że ceny pozostaną niezmiennione (sztywne), choć owa sztywność nie leży w interesie żadnej z nich. N. Mankiv: *Small Menu Costs...*

– wiedzionej niewidzialną ręką – konkurencji cenowej. Krytykę tę przeprowadzają także na zupełnie innym gruncie, a mianowicie **teorii gier**. Teoria ta uznawana jest przez wielu za tę, która w drugiej połowie XX wieku podważyła ideę niewidzialnej ręki rynku. Odwołuje się do konfliktu między racjonalnością indywidualną a interesem ogólnym, czyli do tej samej sprzeczności, która leżała u podstaw omówionej dotąd sztywności cen i płac w dobie zmian popytu, ale choć odwołuje się do tych samych mechanizmów, to czyni to inaczej<sup>20</sup>.

Problem koordynacji to bardzo ważki problem; został on w pełni dostrzeżony i postawiony dopiero przez nowych keynesistów. W trakcie ustanawiania płac i cen zawsze wylania się problem koordynacji, a to dlatego, że ci, którzy ustalają płace i ceny, muszą brać pod uwagę ustalenia pozostałych. Przywódcy związkowi w trakcie negocjacji są zainteresowani tym, co inne związki uzyskały; podobnie jest z firmami: firmy zmieniające ceny muszą w tym procesie mieć na uwadze to, co uczynili (bądź uczynią) ze swymi cenami inne firmy. O zmianie produkcji decydują nie tyle ceny absolutne, ile ceny względne.

Problem nieskuteczności procesu koordynacji jest bardzo ważny. Gdyby bowiem w jakiś sposób zachęcono firmy do dostosowań płac i cen do zmian w nominalnym popycie, to wtedy można by ograniczyć wpływ wahań nominalnego popytu na realne PKB i zatrudnienie. O ile nie należy pokładać zbyt wielkich nadziei w działaniach rządu<sup>21</sup>, o tyle szansą na podniesienie elastyczności płac może być rozbudowanie automatycznych stabilizatorów. Stabilizatory, podobnie jak polityka stabilizacyjna, służą do walki z recesją. Jak dotąd, automatyczne stabilizatory to głównie podatek progresywny oraz transfery rządowe. W roku 1998 M. Weitzman złożył nowatorską propozycję, prowadzącą do uelastycznienia płac. Płaca miała by składać się z dwóch członów: stałego i ruchomego. Ten ruchomy zmieniałby się stosownie do osiągniętych zysków – byłby to bowiem procentowy udział załogi

<sup>20</sup> Koncepcja ta została szeroko przedstawiona w N.G. Mankiv, *Macroeconomics*, New York 1987.

<sup>21</sup> Niektóre małe kraje osiągnęły sukces na polu koordynacji, przynajmniej na jakiś czas. Przykładem jest tu Austria, gdzie większość płac regulowana jest kontraktami związkowymi. Płace różnych branż są uzgadniane w tym samym czasie. Mamy tu do czynienia z ogólnonarodowym negocjacjami płacowymi. W tym kraju udało się zgrać zmiany agregatowego popytu ze zmianami cen i płac, w efekcie poziom bezrobocia utrzymywany był na niskim poziomie. W innych krajach nie powiodły się takie wysiłki. Uzyskanie koordynacji w dużej, zindywidualizowanej gospodarce jest, jak się wydaje, niezmiernie trudne, jeśli nawet niemożliwe, natomiast interwencja rządowa w proces tej koordynacji – czyli zgrywanie indywidualnych płac i cen – najprawdopodobniej stworzy więcej dodatkowych problemów, niż rozwiąże.

w bieżących zyskach firmy. W dobie recesji wielkość zysków maleje, malałyby tym samym także płaca. W ten sposób płaca stałaby się elastyczna, a potrzeba renegotjacji płacowych ograniczona.

## 6. Sztywność a ekonomizacja (maksymalizacja)

Ze sztywnymi cenami wiąże się problem racjonalności (maksymalizacji – ekonomizacji). Przypomnijmy tu, że R. Lukas postawił Keynesowi i postkeynesistom zarzut pomijania problemu ekonomizacji. W pewnym stopniu do takiej oceny przyczynił się tradycyjny keynesizm. Keynes – jak wiadomo – odrzucił pogląd, że jednostki zawsze kierują się zasadami ekonomii, prawidłowo i rygorystycznie kalkulując zyski i straty wynikłe ze swoich działań. Stwierdził, że działalności gospodarczej bliskie są zachowania irracjonalne. Przedsiębiorcy, udowadniał, kierują się „instynktem zwierzęcym”, co wyraźnie prowadzi do zakłóceń na linii oszczędności–inwestycje. Keynes wierzył, że ze względu na współwystępowanie niewymiernych czynników psychologicznych gospodarka dostosowuje się do zmian o wiele wolniej, niż sądzili neoklasycy. Uważał, że ceny zmieniają się skokowo i trzeba nawet miesiące, aby dostosowały się one do zmian w podaży i popycie. Tę właśnie sztywność cen i płac Lukas uznał za ewidentny wyraz braku racjonalności, takie działanie uniemożliwia bowiem bieżącą maksymalizację i wyrządza szkodę samym podmiotom.

Neokeynesiści odrzucają zarzut Lukasa i szukają uzasadnienia dla uznania sztywności za racjonalne działanie. W ten sposób podejmują próbę wprowadzania do keynesizmu racjonalności jako przewodniego motywu gospodarowania. Nie ulega wątpliwości, że jest to daleko idąca modyfikacja podejścia Keynesa.

Teoria *menu costs* w połączeniu z koncepcją ceny predeterminowanej tłumaczy, dlaczego w krótkim okresie ceny danej, pojedynczej firmy nie dostosowują się natychmiast, innymi słowy, tłumaczy, dlaczego firmy zmieniają swe ceny nie w sposób ciągły, lecz sporadycznie (od czasu do czasu), i na zmiany popytu reagują nie ceną, lecz wielkością produkcji. Takie postępowanie jest elementem maksymalizującej strategii – w warunkach zmieniającego się popytu firmy rezygnują z części krótkookresowych zysków, gdyż utrzymując stabilne ceny i płace, odnoszą długookresowe korzyści. Jest to inna niż u neoklasyków strategia. Tam maksymalizacja była bieżąca, rachunek maksymalizujący był przeprowadzany natychmiast po zaistniałej zmianie popytu, a działo się tak dlatego, że pojedyncza firma nie miała kontroli



nad sytuacją. Tu jest odwrotnie, firmy, mając większą kontrolę nad rynkiem, mogą sobie pozwolić na odejście od optyki krótkookresowej na rzecz długookresowej. W koncepcji cen predeterminowanych opartych na marży Okuna pogodzone racjonalne postępowanie ze sztywnością cen. Racjonalne jest bowiem maksymalizowanie zysku w długim okresie, ograniczając w ten sposób niepewność w czasie. Częste zmiany cen i płac podnoszą ryzyko. Walka konkurencyjna przy sztywnych cenach nie zanika, lecz z cen przenosi się na zupełnie inne pole. W miejsce konkurencji cenowej pojawia się konkurencja pozacenowa. Atrybutem tej konkurencji, niejako z definicji, są sztywne ceny.

Powody tej sztywności – jak to wykazali Mankiw i Okun – wcale nie są irracjonalne. Zasada maksymalizacji nie jest tu odrzucona. Odrzucona jest tylko maksymalizacja typu „tu i teraz”. Taką maksymalizację mogła przeprowadzać walcząca o byt na rynku mała firma. Zgoła inaczej proces maksymalizacji będzie przebiegał w firmach, które kontrolują rynek – dla takiej monopolistycznej firmy maksymalizacja typu „tu i teraz” może się okazać zaprzeczeniem „właściwej”, czyli długookresowej maksymalizacji<sup>22</sup>. Inny jest horyzont czasowy maksymalizacji, ale też różne są i jej narzędzia. W małej firmie proces ten dokonuje się tylko drogą regulacji podaży, w firmie monopolistycznej konkurencja cenowa (oddziaływanie ceny na cały rynkowy układ) schodzi na dalszy plan. Tu równie jak ceny istotnym instrumentem maksymalizacji jest reklama, promocja, dywersyfikacja, jakość itd. Równowaga rynkowa Walrasa – model uznany przez nową szkołę klasyczną za ideał – odnosi się do modelu wolnokonkurencyjnego, w którym założono, że mechanizm niewidzialnej ręki wymusi na pojedynczych podmiotach takie działania, które samoczynnie naprowadzą całą gospodarkę na stan optymalny. Punktem wyjścia takiego rozumowania jest stwierdzenie, że racjonalność indywidualna będzie prowadzić do racjonalności globalnej. Nowi keynesiści odrzucają to rozumowanie i twierdzą, że należy wyraźnie odróżniać od siebie racjonalność ogólnospołeczną od racjonalności pojedynczej firmy. Co jest dobre dla ogółu, nie musi być dobre dla pojedynczej, panującej nad rynkiem firmy. Wprawdzie każdy z podmiotów wzięty z osobna maksymalizuje swój

<sup>22</sup> W takiej strategii szybka reakcja za pomocą ceny jest albo niemożliwa, albo niepożądana. Firmy ustalają cenę tak, aby maksymalizowała wielkość ich zysku w czasie, a to wymaga stworzenia warunków eliminujących niepewność. Neokeynesiści powiadają, że w warunkach zmieniającego się popytu firmy są skłonne zrezygnować z części krótkookresowych zysków, gdyż utrzymując stabilne ceny i płace, odnoszą długookresowe korzyści. Nie ma tu odejścia od maksymalizacji; zmienia się tylko jej horyzont czasowy.

cel, ale te same podmioty jako zbiorowość nie mogą osiągnąć efektywnej alokacji w rozumieniu Pareto.

Nie ulega wątpliwości, że za sprawą neokeynesistów powrócił problem racjonalności w ekonomii i jest stawiany w nowym świetle. Pojawia się wyraźne oddzielenie od siebie racjonalności ogólnej od indywidualnej, krótkookresowej i długookresowej. Nie ma żadnych metodologicznych powodów, dla których maksymalizacja krótkookresowa jest racjonalna, a długookresowa nie. Innymi słowy, neoklasyczne kryterium racjonalności – natychmiastowa reakcja ceną na zmiany popytu – jest podawane w wątpliwość również przez innych. W podobny sposób wypowiadają się przedstawiciele nowej ekonomii instytucjonalnej. To tu pada postulat odrzucenia założenia nieograniczonej racjonalności typu „tu i teraz”<sup>23</sup>. Herbert Simon postuluje przyjąć założenie, że podmioty dążą do rozwiązań, które są zadowalające, a nie „maksymalizujące”, inaczej: dość dobre, a nie najlepsze; w stogu siana ludzie szukają nie najostrzejszej igły, lecz tylko takiej, która spełni swe zadania. U podstaw tego rozumowania leży wyjściowe założenie, że płaszczyzną koordynacji jest nie tylko rynek, jak to akcentuje teoria neoklasyczna i nowa szkoła klasyczna, ale także działalność sfery instytucjonalnej. W tym miejscu widać pewną zbieżność z Keynesem (nierównowaga gospodarcza i jej przyczyny, państwo jako koordynator – interwencjonizm).

## 7. Neokeynesowska teoria cyklu koniunkturalnego

Dotychczas przedstawiliśmy uzasadnienie sztywności płac i cen podawane przez nowych keynesistów. Jest ono oparte na racjonalnych oczekiwaniach i zasadzie maksymalizacji zysku. Racjonalne jest przyjęcie przez firmę założenia, że skoro ceny w otoczeniu są sztywne to i ona przyjmie, iż cena będzie sztywna. Maksymalizacja jest także utrzymana, z tym że mamy tu do czynienia nie z maksymalizacją bieżącą, lecz długookresową. Model neokeynesistów, u którego podstaw, co przypo-

<sup>23</sup> Warto tu odnotować fakt, że na gruncie polskim o potrzebie zmodyfikowania paradygmatu racjonalności w ekonomii pisał dawno Z. Leśkiewicz; twierdził, że dla zachowania, a właściwie nadania odpowiedzialności teorii ekonomicznej, warto złagodzić założenie co do racjonalnych zachowań w taki sposób, aby racjonalność nie musiała oznaczać zawsze i po prostu maksymalizacji. Człowiek, wg Z. Leśkiewicza, jest bowiem selektywnie racjonalny, co znaczy, że podmiot ekonomiczny wybiera pasmo użyteczności odpowiadające raczej wygodnemu dla niego poziomowi ograniczeń niż maksymalnemu. Z. Leśkiewicz, *Racjonalność w ekonomii*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 1994, s. 225–235.

mnijmy jeszcze raz, leżą sztywne ceny i płace oraz racjonalne postępowanie oparte na racjonalnych oczekiwaniach dopuszcza istnienie wahań cyklicznych. Pojawia się więc pytanie, w jaki sposób neokeynesizm tłumaczy wahania cykliczne i jak ich teoria ma się do teorii Keynesa.

Nowi keynesiści zbudowali wiele modeli objaśniających recesję, poczynając od pionierskiej konstrukcji Patinkina, a kończąc na modelu Akerlofa-Yellen. W modelu Patinkina przyjmuje się, że ceny i płace są w pełni sztywne. Taka sytuacja może mieć miejsce, gdy stawki płac są ustalane w długoterminowych kontraktach, a marża cen jest stała bądź *menu costs* są na tyle wysokie, że zniechęcają firmy do zmian cen. Z kolei model Akerlof-Yellen tłumaczy, jak i dlaczego brak dostatecznej koordynacji cen i płac może wprowadzić gospodarkę w recesję<sup>24</sup>.

Wnioski końcowe płynące z modeli nowych keynesistów – mimo różnic w podejściu – są zbliżone: gospodarka jest w stanie sama powrócić do stanu równowagi. Niemniej jednak proces ten trwa w czasie. Chcąc go skrócić, należy sięgnąć po pomoc państwa. Jednak sam fakt, że ekonomiści keynesowskiej orientacji twierdzą, że gospodarka jest władna o własnych siłach powrócić do poziomu naturalnego PKB, zatrudnienia i bezrobocia naturalnego, upodabnia model neokeynesistów do modelu Friedmana. To on pierwszy przywrócił – zachwianą przez Keynesa – wiarę w stabilność gospodarki. W jego konstrukcji wahania agregatowego popytu wpływają na PKB i zatrudnienie jedynie w krótkim okresie. W długim okresie gospodarka powraca do swych wielkości naturalnych. To myślenie akceptują neokeynesiści. U neokeynesistów mamy więc także do czynienia z rozróżnieniem funkcjonowania gospodarki w krótkim i długim okresie<sup>25</sup>. Takie rozróżnienie było obce Keynesowi, zajął się, jak wiadomo, tylko krótkim okresem.

---

<sup>24</sup> Z uwagi na obszerność i złożoność nie omawiam w tym miejscu wspomnianych konstrukcji. Szczegółową prezentację zob. w G. Rubin, *From equilibrium to disequilibrium: the genesis of Don Patinkin's interpretation of the Keynesian theory*, „The European Journal of the History of Economic Thought” 2002, nr 2; N.G. Mankiw, D. Romer, *New Keynesian Economics*, Vol. 1: *Imperfect Competition and Sticky Prices*, MIT Press, Cambridge 1999.

<sup>25</sup> Niektórzy ekonomiści z kręgu neokeynesowskiego, jak np. R.J. Gordon, zaczęli powątpiewać w teorię wielkości naturalnych, twierdząc, że zmiany agregatowego popytu mogą wpływać na produkcję i zatrudnienie nie tylko w krótkim, ale także długim okresie. Wskazano tu na wiele dróg, którymi recesja może w sposób trwały i długotrwały szkodzić gospodarce, doprowadzając do zmiany naturalnej stopy bezrobocia. Argumentem jest tu zjawisko histeryzy i teoria *insider-outsider*. Recesja może mieć trwałe skutki, jeśli wywoła ona zmiany w liczbie bezrobotnych. Dla przykładu, robotnicy mogą utracić na skutek bezrobocia swe umiejętności zawodowe, może też zostać obniżona ich zdolność do znalezienia sobie pracy w czasie dobrej koniunktury. Co więcej, długookresowe bezrobocie może

## 8. Piętno nowej szkoły klasycznej

Do tej pory zajmowaliśmy się głównie różnicami między nową szkołą klasyczną a neokenesizmem, przez co można odnieść wrażenie, że neokenesizm to tylko współczesna odmiana keynesizmu, odmiana wyrastająca z opozycji do nowej szkoły klasycznej. Nic bardziej mylnego. Nowy keynesizm nie jest nurtem dogmatycznym, ślepo zaangażowanym w reaktywację doktryny keynesowskiej. Widać to w momencie, gdy w swą konstrukcję teoretyczną inkorporuje zdobycze głównych przeciwników keynesizmu, czyli monetaryzmu, szkoły racjonalnych oczekiwań i szkoły realnego cyklu. Widać to też w postulatach zgłaszanych pod adresem polityki makroekonomicznej. W tym miejscu warto zatem, choć pokrótce, wypunktować te pokłady teorii quasi-klasycznej, do których sięga neokenesizm.

Neokenesowska wersja modelu AS-AD włącza ideę oczekiwań inflacyjnych (dorobek Friedmana i Lukasa), co zapisane jest w równaniu regulacji cenowej; równaniu bardzo przypominającym zapis długookresowej krzywej Philipsa. Z kolei sama krzywa podaży (AS) to krzywa podaży Lukasa. Model neokenesowski, tak jak model Lukasa, przyjmuje za pewnik, że sektor prywatny w procesie podejmowania bieżących decyzji skierowany jest ku przyszłości i opiera na racjonalnych oczekiwaniach, przy czym inaczej interpretuje samą racjonalność.

Oparcie swej konstrukcji na koncepcji długookresowej krzywej Philipsa (i krzywej podaży Lukasa) ma dalsze, bardzo ważne konsekwencje. W ten sposób neokenesizm odchodzi od keynesowskiego paradygmatu niestabilności gospodarki i przyjmuje paradygmat neoklasyków – paradygmat stabilności w wersji monetarystów. Gospodarka, zarówno u Friedmana jak i nowych keynesistów, ma tę właściwość, że sama przez regulacje płacowo-cenowe jest w stanie w dłuższym okresie wrócić do swych stanów naturalnych. Niepotrzebna jest do tego pomoc rządu. U obu – co trzeba mocno podkreślić – równowaga globalna ma miejsce wówczas, gdy rynek

---

doprowadzić do zmiany postaw jednostek wobec pracy i zredukować ich chęć znalezienia zatrudnienia, zrodzić może też niewiarę we własne siły. W tych wszystkich wypadkach wzrośnie bezrobocie naturalne. Do długotrwałego, a nawet trwałego bezrobocia przyczynić się też mogą zmiany postaw ludzi pracy w trakcie ustalania płac. Ci, którzy stają się bezrobotnymi, tracą wpływ na proces ustalania płac. Bezrobotni mogą utracić status członka związku: dotychczasowi *insiderzy* procesu regulacji płac stają się *outsiderami*. Jeżeli mniejsza grupa *insiderów* troszczy się bardziej o swe wysokie płace realne, a nie o stan bezrobotnych, to wówczas recesja może w sposób trwały windować wysoko płace, powyżej poziomu równowagi, i tą drogą przyczynić się do długookresowego wzrostu bezrobocia, apatii i beznadziei.

pracy jest w stanie równowagi. To, że u neokeynesistów rynek pracy może osiągnąć stan równowagi – to skutek zaakceptowania koncepcji bezrobocia naturalnego, pojęcia stworzonego przez Friedmana i całkowicie obcego (bo nieznanego) keynesistom. Bezrobocie naturalne to ta wielkość bezrobocia, które pozwala zminimalizować presję na wzrost płac, a przez to ceny. Od tego momentu w teorii ekonomii wyróżnia się bezrobocie przymusowe (keynesowskie) i naturalne (równowagi rynku pracy), mówi się też o funkcjonowaniu gospodarki w długim i krótkim okresie. Tak jak u monetarystów tak i u neokeynesistów równowaga rynku pracy osiągnięta jest w długim okresie. W ten sposób neokeynesizm pogodził keynesowską koncepcję równowagi przy niepełnym zatrudnieniu z równowagą przy pełnym zatrudnieniu. Trzeba jednak było pełne zatrudnienie zdefiniować inaczej, niż to rozumieli neoklasycy i Keynes; przez pełne zatrudnienie neokeynesiści rozumieją to zatrudnienie, które ma miejsce w warunkach równowagi rynku pracy, czyli które istnieje przy bezrobociu naturalnym. Osiągnięcie konsensusu byłoby jednak niemożliwe bez rozszerzenia horyzontu czasowego. Keynesa i keynesistów interesował krótki okres, natomiast nowych klasyków i nowych keynesistów interesuje funkcjonowanie gospodarki w długim okresie, przy czym przez długi okres rozumie się chronologiczne zestawienie ze sobą krótkich okresów. W długim okresie widać to, czego często nie sposób dostrzec w krótkim.

Konsekwencją przyjęcia koncepcji naturalnego bezrobocia (potencjalnego PKB) jest to, że nowi keynesiści zgadzają się w pełni z nowymi klasykami, że nadmierna ekspansja monetarna (fiskalna) wybije gospodarkę ze stanu równowagi i doprowadzi do zakłóceń, a efekt prozatrudnieniowy i proprodukcyjny takiego działania jest przejściowy, ponieważ ostatecznym skutkiem takiego działania nie jest spadek bezrobocia, ale wzrost poziomu cen.

Gdyby konstrukcja neokeynesistów nie była oparta na sztywnych cenach i płacach, to nie byłoby żadnych innych poważniejszych różnic teoretycznych między obiema szkołami. Nawet agregatowy popyt u neokeynesistów przestaje być jedyną siłą doprowadzającą do wahań aktywności gospodarczej. Za sprawą szkoły realnego cyklu twierdzą, że sprawcą recesji bądź boomu może być też szok podażyowy. Pojawia się więc w tym miejscu retoryczne pytanie: czego w neokeynesizmie jest więcej: Keynesa czy nowej szkoły klasycznej; po której stronie stoi neokeynesizm?

## 9. Implikacje polityczne

Jak już zauważono, jedyną, ale za to bardzo istotną różnicą, jaka zachodzi między nową szkołą klasyczną a neoklasykiem, jest kwestia sztywności cen i płac. To ta różnica leży u podstaw różnic co do roli polityki stabilizacyjnej. Nowi klasycy negują jakąkolwiek potrzebę interwencji rządu, natomiast neoklasyki twierdzą, że choć gospodarka sama w sobie ma zdolność do powrotu do stanu równowagi, to jednak ten proces trwa długo i dlatego aktywna polityka stabilizacyjna jest potrzebna. W tym momencie neoklasykizm – tak jak cały nurt klasyczny – uznaje równowagę za wartość samą w sobie. Do równowagi globalnej należy dążyć i o nią dbać. U Lukasa i Friedmana czyni to sam sektor prywatny, rząd jest tu zbędny, a u neoklasyków potrzebna jest aktywna rola rządu. Z racji troski o równowagę rząd nigdy nie powinien za pomocą metod czysto keynesowskich „przepychać” PKB poza poziom potencjalny (zwalczać bezrobocie naturalne). Tego nie było u keynesistów. U nich normalną praktyką było stosowanie narzędzi fiskalno-monetarnych do zwalczania bezrobocia. Pojęcie bezrobocia naturalnego było jeszcze im obce. U neoklasyków polityka makroekonomiczna jest potrzebna, ale jest tylko i wyłącznie do eliminacji stanów nierównowagi. Gdy gospodarka jest w stanie równowagi, to rząd nie powinien robić nic, aby stymulować wzrost popytu agregatowego. W porównaniu z Keynesem jest to daleko idące samoograniczenie działania rządu, ale jest ono w pełni zgodne z rozumowaniem nowej szkoły klasycznej. Różnice dotyczą tylko roli rządu w warunkach braku równowagi.

Choć są wyraźne różnice w ocenie potrzeby polityki stabilizacyjnej, to jest też pełna zgodność co do pewnych zasad prowadzenia polityki makroekonomicznej. W obu nurtach zgodnie się stwierdza, że polityka stabilizacyjna powinna być przejrzysta i prowadzona według zadeklarowanych reguł, co automatycznie oznacza odrzucenie polityki dyskrecyjnej, polityki stosowanej przez keynesistów. Kolejna zbieżność jest związana z rolą banku centralnego. W obu nurtach panuje zgodność co do tego, że bank centralny powinien chronić gospodarkę przed inflacją i temu działaniu podporządkować politykę monetarną (u keynesistów celem był wzrost GNP, spadek bezrobocia). Aby to było skuteczne – trzeba bank centralny odciąć od nacisków polityków, czyli na drodze prawnej zapewnić bankom centralnym pełną niezależność. W ten sposób w świecie akademickim zapanowała duża zgodność co do potrzeb i zasad prowadzenia polityki stabilizacyjnej.

Ta daleko idąca jednomyślność świata akademickiego wywarła presję na polityków, co zaowocowało praktycznymi rozwiązaniami. W krajach Unii Europejskiej konstytucyjnie zagwarantowano pełną niezależność bankom centralnym, konstytucyjnie nakazano im troszczyć się nie o wzrost PKB, ale o niski poziom inflacji. Ograniczeniu poddano także politykę fiskalną, co zapisano w warunkach konwergencji w traktacie z Maastricht.

Wspomniana zgodność – oprócz skutków czysto praktycznych – wywarła wpływ na kierunki rozwoju myśli ekonomicznej. Zgodzono się, że rząd nie może i nie powinien metodami keynesowskimi starać się o wzrost PKB ponad poziom potencjalny, a perfekcyjnie prowadzona polityka stabilizacyjna zapewni tylko to, że nie będzie ani boomu ani recesji. Rola rządu sprowadza się więc tylko do stróża równowagi. W tym stanie rzeczy rozważania na temat polityki stabilizacyjnej prawie dobiegły końca. Osiągnięto konsensus. W tym momencie pojawiło się jednak pytanie: czy faktycznie rola rządu w gospodarce ma być bierna i sprowadzać się tylko do roli stróża; czym powinien zająć się rząd? Nowy kierunek wskazała szkoła podażowa, szkoła realnego cyklu, a także neoinstytucjonalizm. Kierunkiem tym jest wzrost gospodarczy, wyrażający się we wzroście potencjalnego produktu; w nowym świetle stawiana jest także regulacyjna działalność rządu.

\* \* \*

Nowa ekonomia keynesowska wnosi nowe pomysły i usiłuje stworzyć racjonalne podstawy keynesowskiej analizy. Jest swoistą, współczesną formą syntezy. Siemdziesiąt lat temu J. Hicks stworzył model IS-LM, uznany wówczas powszechnie za próbę pogodzenia teorii neoklasycznej z teorią Keynesa. Dziś to samo, zdaniem autora, czynią nowi keynesiści. Myślenie neoklasyczne – myślenie dopasowane do gospodarki wolnokonkurencyjnej – adaptuje do potrzeb współczesnej, zmonopolizowanej gospodarki. Nie uczyniłby tego jednak, gdyby nie sięgnęli do dorobku nowej szkoły klasycznej.

Poznanie teorii nowej szkoły keynesowskiej jest ważne nie tylko dla zrozumienia przyczyn sztywności cen, ale także dla oceny tej nowej szkoły klasycznej. Trzeba tu przypomnieć, że nowa szkoła klasyczna zawdzięcza swą popularność i wpływowość krytyce teorii Keynesa; zarzuca jej arbitralność i niewyjaśnione (przez Keynesa) założenie sztywności płac nominalnych. W stopniu, w jakim no-

wym keynesistom udało się rozwinąć mikroekonomiczne podstawy sztywności cen, w takim samym ograniczyli oni atrakcyjność i nośność teorii cyklu stworzonej przez nową szkołę klasyczną. Dziś w większości podręczników makroekonomii króluje model nowej szkoły keynesowskiej.

Wydaje się też, że debata na temat polityki stabilizacyjnej dobiega końca. Osiągnięty konsensus merytoryczny kładzie kres dotychczasowym rozważaniom i zmusza świat makroekonomii do zajęcia się innymi problemami, a konkretnie – wzrostem i instytucjonalną regulacją rynku finansowego, co ujawnił ostatni światowy kryzys finansowy. To na polu regulacji gospodarki poszukiwane jest nowe miejsce dla działań rządu.

## **NEW KEYNESIAN SCHOOL – THEORETICAL AND PRACTICAL IMPLICATIONS**

### **Summary**

Due to New Keynesian School Keynes thesis – in a modern form – were reburn. The new model is build on rigard price-wages assumption but it also incorporets main theoretical thesis of New Neoclasical School, for example: concept of natural unemployment, potential product, rational expectation. That is why the New Keynesian Theory is recognized as a new macroeconomic synthesis. Anyway there is an importend diffrence between the schools. The controversies go around stabilization policy. New Keynesians believe that – because of rigard prices and wages – natural recovery takes long time, so government should speed up the adjustmnet process.

*Translated by Lech Próchnicki*