

Adam Peszko

Górnśląska Wyższa Szkoła Handlowa w Katowicach

KRYTYKA LIBERALNYCH PRAKTYK W KORPORACJACH NA PRZEŁOMIE WIEKÓW I NOWE NURTY W EKONOMII PIERWSZEJ DEKADY XXI WIEKU

Streszczenie: Opracowanie jest oparte na przeglądzie literatury światowej pierwszej dekady XXI wieku i zawiera analizę przyczyn zaskakujących upadłości sztandarowych korporacji amerykańskich lat 90. ubiegłego wieku oraz genezę światowego kryzysu lat 2008-2009. Na tej bazie przedstawiono krytykę neoliberalnego nurtu ekonomii i scharakteryzowano istotę zmian w głównym nurcie ekonomii w pierwszej dekadzie bieżącego wieku.

Słowa kluczowe: klasyczna liberalna doktryna ekonomiczna, nowa ekonomia instytucjonalna, ekonomia behawioralna.

1. Wstęp

Celem niniejszego opracowania jest wywołanie głębszej refleksji nad funkcjami władz publicznych w gospodarce rynkowej po światowym kryzysie finansowym lat 2008-2009, który ujawnił słabości skrajnie liberalnej doktryny ekonomicznej dominującej w gospodarce światowej w końcu XX wieku i spowodował znaczące zmiany w głównym nurcie nauk ekonomicznych.

Klasyczna liberalna doktryna ekonomiczna, która zdecydowanie zdominowała gospodarkę światową w latach 70. XX wieku, osiągnęła kres swych możliwości w szalonych latach 90. ubiegłego wieku¹. Seria niespodziewanych bankructw sztandarowych korporacji krańcowo liberalnej gospodarki Stanów Zjednoczonych z prze-

¹ Pojęcie to wprowadził Joseph E. Stiglitz w tytule wydanej w 2003 roku książki pt. *The Roaring Nineties. A New History of the World's Most Prosperous Decade*. Polska edycja: *Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

łomu wieków spowodowała znaczące zmiany w ustawodawstwie gospodarczym tego kraju, które to zmiany ograniczyły wszechogarniającą wolność gospodarczą i spowodowały wyraźny zwrot w polityce rządu w stosunku do korporacji. Kuszące dla wszystkich działających w biznesie było zrzucanie odpowiedzialności za ujawniane nadużycia na chciwość „kilku wyrzutków”. Na ogół wszyscy lubimy myśleć, że zdecydowana większość ludzi biznesu jest uczciwa, odpowiedzialna i stara się dobrze wykonywać swoje zadania. I nawet jeśli w większości przypadków tak jest, to życie gospodarcze ujawniło w społeczności korporacyjnej zbyt wiele przypadków osób niegodnych. Ostatni kryzys unaoczniał, jak wysoce ich występki są szkodliwe dla całej społeczności. Środek ciężkości przesunął się wyraźnie zbyt daleko w stronę nadmiernej i świadomej niejawności informacji na temat działań i sytuacji korporacji. Od kilku lat w krajach rozwiniętej gospodarki rynkowej, a zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych Ameryki, następuje przesunięcie środka ciężkości w stronę jawności informacji o wynikach korporacji. Łatwiejszy jest dostęp akcjonariuszy do coraz bardziej szczegółowych informacji na temat firmy, pozwalający im nie tylko porównywać wyniki firmy na tle grupy podobnych przedsiębiorstw, ale także analizować kontrakty zawierane pomiędzy radami nadzorczymi i prezesami zarządów, kontrolować konflikty interesów i wiele innych spraw, które kiedyś znane były jedynie uczestnikom posiedzeń rad nadzorczych, a niedostępne dla szerszej społeczności inwestorów. Szczególnie w sytuacji kiepskich wyników rośnie presja na rady nadzorcze i zarządy spółek. Nie dość dociekliwości akcjonariuszy i środków masowego przekazu – spółki coraz częściej proszone są o informacje i wyjaśnienia ze strony władz lokalnych oraz stanowych i federalnych instytucji regulujących. Przedmiotem zainteresowania tych gremiów jest całe spektrum spółek – od najmniejszych aż po giganty gospodarcze. Dowodem jest proces sądowy wytoczony przez rząd amerykański w celu złamania potęgi Microsoftu, zablokowanie przez europejskie instytucje regulacyjne fuzji GE i Honeywell w roku 2001 oraz przeprowadzenie przez Kongres USA dochodzenia w sprawie upadku Enronu.

Mimo tych zmian we wrześniu 2006 roku, na debacie w siedzibie Międzynarodowego Funduszu Walutowego, amerykański profesor ekonomii Nouriel Rubini po raz pierwszy publicznie powiedział, że amerykański rynek nieruchomości czeka krach. Podczas gdy wszyscy pozostali ekonomiści uczestniczący w debacie dalej podziwiali „kredytowe *perpetuum mobile*” i wychwalali nowe instrumenty finansowe, Roubini na podstawie analizy procesów gospodarczych i porównania wskaźników rozwoju stwierdził, że od 1997 roku ceny domów wzrosły o 90%, a nie znajduje to żadnego uzasadnienia w zmianach podstaw gospodarki USA, mamy więc do czynienia z bańką spekulacyjną. Czekaając na jej pęknięcie, przewidział wszystko, co potem logicznie powinno się zdarzyć. Nawet gdy wiosną 2007 roku banki zdawały się poprawiać wyniki, mimo ciężaru złych kredytów hipotecznych, zamieścił w swoim blogu internetowym wpis zatytułowany: „12 kroków do finansowej katastrofy”. Przewidział w nim nieuchronny krach rynku nieruchomości, ogólny kryzys finansowy, gwałtowny spadek na giełdach, brak płynności finansowej i globalną recesję.

Za początek globalnego kryzysu gospodarczego, który zgodnie z tymi przewidywaniami wkrótce nastąpił, przyjęto 15 września 2008 roku, kiedy Lehman Brothers, jeden z pięciu największych banków inwestycyjnych USA, ogłosił nagle, że jest bankrutem. Niedługo po tym, w IV kwartale tego samego roku, czołowe potęgi gospodarcze świata potwierdziły już ujemną dynamikę PKB, a w pierwszym kwartale roku 2009 spadek krajowych PKB osiągnął: – 8,3% w Japonii, – 6,7 % w Niemczech, – 4,9% w Wielkiej Brytanii oraz – 3,3 % w USA. W ciągu kilku dni po upadku Lehman Brothers marża, którą płacą banki amerykańskie, pożyczając sobie pieniądze, wzrosła ponad czterokrotnie (z 1% do 5%). Odzwierciedlało to nagły wzrost poziomu ryzyka kredytów i w praktyce banki przestały wierzyć, że którykolwiek z nich jest bezpieczny. Jeszcze więcej wzrosły marże, których światowi inwestorzy zaczęli żądać, pożyczając pieniądze przedsiębiorstwom gospodarek rozwijających się i rynków wschodzących. Przerażeni inwestorzy gwałtownie wyprzedawali akcje, wywołując 40-procentowy spadek indeksów na światowych giełdach. Po latach niezachwianej wiary w to, że im mniej rządowej interwencji w gospodarce, tym lepiej dla gospodarki narodowej, nagle nastąpiła zmiana nastrojów. Wszyscy zaczęli oczekiwać od rządów pomocy w uporządkowaniu gospodarki i podjęcia skutecznych działań na rzecz ograniczania negatywnych skutków kryzysu.

Powyższe dotyczy skali makroekonomicznej, natomiast w kolejnej części niniejszego opracowania skoncentrujemy się na mikroekonomii, wykazując, że przyczyną upadłości na przełomie wieków potężnych korporacji USA, w tym kalifornijskiego potentata na rynku energii Enronu, była nieograniczona i bezkrytyczna wiara w samoregulacyjne zdolności rynków. Opierać się będziemy na analizie laureata Nagrody Nobla 2001 Josepha E. Stiglitz².

2. Źródła sukcesów i przyczyny upadłości Enronu

Źródła koniunkturalnych sukcesów Enronu związane były z deregulacją rynku energii elektrycznej i gazu w stanie Kalifornia. Skutki deregulacji okazały się fatalne dla tego najbogatszego stanu USA, gdyż po uruchomieniu procesów deregulacji ceny energii elektrycznej, wynoszące w jeszcze w kwietniu 1998 roku średnio 30 dolarów za 1MWh, w okresie do kwietnia 2000 roku uległy potrojeniu, a w czerwcu 2001 roku przekroczyły ośmiokrotnie poziom roku 1998. Dopiero po ustanowieniu w czerwcu 2001 roku przez Federalną Komisję Regulacji Energii pułapów cenowych nastąpił spadek cen energii z poziomu 234 do 59 dolarów za 1MWh.

Enron, który w ciągu zaledwie kilku lat przekształcił się ze spółki przesyłającej rurociągami gaz w internetowy, wielobranżowy konglomerat handlowy o podawanych oficjalnie pod koniec lat 90. rocznych dochodach przekraczających 100 mld dolarów, był dumą najbogatszego stanu USA Kalifornii. Dla większości ludzi w Ame-

² J.E. Stiglitz, wyd. cyt., s. 218-236.

ryce Enron wydawał się być modelowym przykładem nowego przedsiębiorstwa, które potrafiło dobrze wykorzystać proces deregulacji gospodarki amerykańskiej i pokazać, jak innowacyjna firma może się przyczynić do wzrostu jej produktywności.

Enron włączył się również z rozmachem w procesy globalizacji i w swoich przedsięwzięciach zagranicznych stosował nowoczesne, pragmatyczne praktyki biznesowe, inwestując za granicą miliardy dolarów. Praktyczną ilustracją tych praktyk była inwestycja w elektrownię Dabhol II w indyjskim stanie Maharashtra. Bank Światowy skrytykował tę inwestycję za zbyt wysokie koszty, mimo dużej przychylności w stosunku do innych zagranicznych inwestycji Enronu. Enron zapewnił sobie jednak opłacalność budowy Dabhol II przez zagwarantowanie wysokich cen energii dostarczanej przez tę elektrownię. Przy zawieraniu umowy Enron wynegocjował 25-procentową stopę zwrotu nakładów przed opodatkowaniem przez wymuszenie na Indiach formy kontraktu „bierz albo płać”. Rząd indyjski gwarantował, że Enron będzie sprzedawał uzgodnioną ilość energii po uzgodnionej cenie niezależnie od poziomu cen światowych. Poziom ustalonych cen był zaskakująco wysoki, bo nawet po ich obniżeniu o 25% w roku 1995, pod groźbą zerwania przez rząd Indii całego kontraktu, były one dwukrotnie wyższe od cen realizowanych przez pozostałych miejscowych producentów energii. Pozostaje proste pytanie: dlaczego rząd Indii podpisał ten kontrakt, skoro miał możliwość uzyskać energię na lepszych warunkach? Podstawową przyczyną były wielorakie naciski polityczne wywierane przez rząd Stanów Zjednoczonych.

Wniosek Stiglitz'a brzmi jednoznacznie: „U podłoża sukcesów i upadku Enronu leżało oszustwo, które pomagało mu osiągać zyski głównie w wyniku manipulowania zderegulowanym rynkiem energii w Kalifornii. Nie były to jakieś pojedyncze zdarzenia, lecz wachlarz niecnych praktyk. Enron i jego księgowi czasami przekraczali dopuszczalne granice, ale większość tego, co robili, była legalna”³. Służby finansowe Enronu stosowały wiele sztuczek księgowych, które coraz częściej stawały się również normą w innych korporacjach. Ich istota polegała na ogół na zniekształcaniu informacji, aby wywoływać wzrost cen akcji i tworzyć możliwość szybkiego wzbogacania się członków zarządów kosztem akcjonariuszy. Kierownictwo Enronu uzyskało jednak w tym zakresie znaczną przewagę nad konkurentami, w wyniku odkrycia swoistej niszy rynkowej w postaci innowacji finansowej, czyli nowych sposobów kupowania i sprzedawania energii elektrycznej z wykorzystaniem wyrafinowanych produktów finansowych, m.in. instrumentów pochodnych. W ocenie Stiglitz'a: „Enron, przodujący w inżynierii finansowej, był także w czołówce pod względem stosowania tych technik. I tak jak z innymi korporacjami i księgowymi, w rozszerzaniu tych działań współpracowały z nim ręka w rękę amerykańskie banki”⁴.

³ J.E. Stiglitz, wyd. cyt., s. 220.

⁴ Tamże.

Opisywanie szczegółów praktyk Enronu jest niezwykle trudne, bo celowo je komplikowano, by nie można było ich rozszyfrować. Stwierdzić jednak można, że za skomplikowanymi rozwiązaniami finansowymi, opartymi na zręcznych wybiegach prawnych, kryło się kilka poważnych oszustw. Pierwsze z nich wiąże się z księgowaniem – jako bieżące dzienne transakcje – sprzedaży gazu czy elektryczności za dostawę za jakiś czas. Sztuczka księgowa polegała na rejestrowaniu wartości dzisiejszej sprzedaży gazu czy energii elektrycznej jako dzisiejszego dochodu, bez uwzględnienia tego, co trzeba wydać na kupno tego gazu czy energii. Przychód bez kosztów dawał olbrzymie zyski. Oczywiście kiedyś w przyszłości Enron musiał zaksięgować koszt zakupów, ale można było w ten sposób nieustannie rozdymać swoje dochody, dopóki z roku na rok sprzedaż przewyższała zakupy. Jest to klasyczny system łańcuszka, który zawsze ma swój kres, gdy kończy się wzrost i gospodarka przestaje się rozwijać.

Drugi rodzaj oszustw był bardziej skomplikowany. Otóż kierownictwo doszło do wniosku, że Enron wcale nie musi naprawdę komukolwiek sprzedawać gazu czy elektryczności, aby odnieść korzyści. Można przecież stworzyć fikcyjną firmę „Słup” i jej sprzedawać gaz. Oczywiście fikcyjna firma nie potrzebowała żadnego gazu, ale Enron potrafił rozwiązać też ten problem, podejmując zobowiązanie, że odkupi gaz od niej z powrotem. W momencie składania obietnicy odkupienia gazu powstawało zobowiązanie, ale go nie księgowano, tak jak nie księgowano wydatków, które trzeba w końcu ponieść, aby kupić gaz do przyszłych dostaw na kontrakt terminowy. Można oczywiście zapytać, jaki miało sens sprzedawanie fikcyjnej spółce gazu po dzisiejszych cenach z dostawą w przyszłym roku i równoczesne odkupywanie od niej tego gazu w przyszłym roku. Księgowanie sprzedaży dzisiaj powodowało że dochód dzisiaj wydawał się być większy. Gdyby system rachunkowości Enronu robił to, co powinien, czyli dostarczał dokładnych informacji o sytuacji firmy, powinien uwzględniać podjęte zobowiązanie, czyli obietnicę dostawy z towarzyszącymi jej kosztami. Ewentualnie, ponieważ Enron kontrolował firmę „Słup”, można było skonsolidować obie firmy i potraktować je jako jedną jednostkę. W takim przypadku sprzedawanie i kupowanie byłoby tylko wewnętrznymi operacjami księgowymi, bez realnej sprzedaży i realnego dochodu. Ale tego też nie robiono z oczywistych względów.

Przy niewielkiej pomocy ze strony banków można było dzięki firmie „Słup” mieć jeszcze większe korzyści. Przyjmijmy, że Enron potrzebuje pożyczyc trochę pieniędzy, ale będzie to nieładnie wyglądało w księgowości, bo pojawi się duży przyrost zadłużenia. Ale przecież bank może pożyczyc pieniądze firmie „Słup”. Ta zaś może ich użyć do uiszczenia z góry należności za gaz, który kupiła od Enronu z dostawą w przyszłym roku. Bank będzie się czuł bezpiecznie, bo wie, że Enron zobowiązał się do odkupienia gazu od „Słupa”, a jeżeli przy tym ceny będą odpowiednio wysokie to „Słup” będzie mógł łatwo uregulować należne bankowi odsetki. W tej sytuacji sprzedaż terminowa stawała się pożyczką, która nie występowała w bilansie Enronu. W dodatku płacąc „Słupowi” wysoką cenę, Enron mógł zapew-

nić mu wysoką rentowność, a jeżeli współwłaścicielami „Słupa” byli członkowie najwyższego kierownictwa Enronu, to mamy doskonałą metodę transferu pieniędzy do kieszeni tych ludzi.

Dodatkowe możliwości generowania dochodów stworzyła Enronowi banka na rynku firm internetowych. Dla kierownictwa koncernu było oczywiste, że po otwarciu firmy, która na nie regulowanym rynku sprzedaje i kupuje energią elektryczną przez Internet, ceny jej akcji będą gwałtownie rosły, albowiem w okresie irracjonalnej euforii mało osób będzie w stanie oprzeć się entuzjazmowi związanemu zarówno z Internetem, jak i z deregulacją. Równocześnie kierownictwo doskonale wiedziało, że nierozsądny rynek będzie pompował akcje Enronu jeszcze wyżej, jeżeli korporacja podpompuje swoje przychody i zyski. W sytuacji gdy dużą część wynagrodzenia dyrektorów stanowiły opcje zakupu akcji, byli oni szczególnie motywowani, aby tak robić. Uruchamiając taką spółkę, a następnie sprzedając napompowane akcje z dużym zyskiem kapitałowym, Enron księgował wysokie przychody. Mógł sobie jeszcze dodatkowo pomóc przez pożyczanie swoich akcji na zabezpieczenie kredytu bankowego założonej przez siebie spółce pozabilansowej, a banki bardzo chętnie uczestniczyły w takich szachrajstwach, bo zwiększało to ich dochody⁵. Gdy bank chciał mieć większą pewność, to Enron dostarczał mu gwarancji, a gdy sam potrzebował więcej pieniędzy na zakup drogich akcji, to mógł je pożyczyć sam sobie. Ten proceder dla samego kierownictwa Enronu wydawał się być całkiem bezpieczny i gdy ceny akcji na giełdzie utrzymywały się na wysokim poziomie, cały zysk zgarniali dyrektorzy i ich przyjaciele, ale gdy ceny akcji spadały obowiązek spłacania banków spadał na firmę i jej akcjonariuszy.

Gdyby wzrostowe tendencje cen akcji na giełdach utrzymywały się, Enron dalej by istniał, opisane oszustwa nie ujrzałyby światła dziennego. Pod koniec lat 90. nastąpił jednak cały splot wydarzeń, z których każde z osobna zapowiadało dla Enronu kłopoty. Zażegnanie kryzysu energetycznego w Kalifornii pozbawiło go znaczącej części zysków osiąganych dzięki manipulacjom cenowym. Zniżki cen papierów wartościowych, które odbiły się niekorzystnie na wszystkich firmach, sprawiły, że banki i agencje ratingowe stały się bardziej ostrożne, a dostępność kredytów spadła. Nawet gdy dla ścisłego kierownictwa stało się jasne, że firma musi zbankrutować, nakłaniano pracowników do trzymania posiadanych akcji, a w tym samym czasie łączna wartość transakcji sprzedaży akcji dokonanych przez ścisłe kierownictwo wyniosła 1,1 mld dolarów. Upadający Enron pociągnął za sobą jedną z najszacowniejszych firm księgowych Artura Andersena i skałał imię takich banków jak J.P. Morgan, Citybank i Merrill Lynch.

⁵ Zdaniem Stiglitz'a spowodowało to uchylenie ustawy Glassa-Steagalla o rozdzieleniu bankowości detalicznej i inwestycyjnej. W wyniku tego nastąpiły ścisłe powiązania między tymi dwoma rodzajami działalności bankowej i każdy bank mógł funkcjonować w obu obszarach. J.E. Stiglitz, wyd. cyt., s. 220.

Stiglitz podkreśla, że przyczyny upadłości tej firmy były typowe dla ostatniej dekady XX i pierwszej XXI wieku. Podobnie upadały inne wielkie firmy, bo gwałtownie rosło ryzyko działalności na rynkach globalnych, a zawodziły instytucje nadzoru korporacyjnego wewnątrz korporacji, a równocześnie brakowało skutecznej kontroli ze strony krajowych i międzynarodowych instytucji nadzoru finansowego.

3. Nowe nurty w ekonomii XXI wieku

We wrześniu 2009 roku Oliver E. Williamson uhonorowany został Nagrodą Nobla w dziedzinie ekonomii za opracowanie teorii zachowań korporacji na współczesnych rynkach. Związek przyczynowy pomiędzy tą decyzją a światowym kryzysem lat 2008-2009 jest oczywisty, mimo że zarys swojej koncepcji przedstawił on już w 1985 roku w książce zatytułowanej *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets Relational Contracting*⁶. Spostrzeżenia zawarte w tej książce, opisujące rosnące ograniczenia racjonalności decyzji menedżerskich w warunkach turbulentnego otoczenia i narastający oportunizm stron kontraktów zawieranych na otwartych rynkach, ujawniły swą niszczycielską moc dopiero na przełomie XX i XXI wieku i były podstawą światowego kryzysu finansowego lat 2008-2009.

Williamson jest czołową postacią nowej ekonomii instytucjonalnej, która wywiera coraz większy wpływ zarówno na zmianę paradygmatu nauk ekonomicznych, jak i na praktykę gospodarczą. Wpływ ten uwydatnia się szczególnie przywiązywaniem coraz większej wagi do rozwoju instytucji, które w neoliberalnej ortodoksji były marginalizowane. Wynikało to z fundamentalnego dla ekonomii neoklasycznej założenia o racjonalnym zachowaniu się jednostek gospodarczych, dla których podstawą podejmowania decyzji były ceny kształtowane na wolnym rynku. Nowa ekonomia instytucjonalna odrzuca to założenie i przyjmuje, że u podstaw procesów gospodarczych leżą instytucje rozumiane jako: ukształtowane w procesie historycznym zwyczaje, zasady moralne, mentalność jednostek, przepisy prawne i polityczne oraz oparte na nich zachowania organizacyjne. To instytucje decydują o jakości procesów decyzyjnych w korporacjach i determinują poziom kosztów produkcji we współczesnej, opartej na wiedzy gospodarce globalnej.

Fundamentem ekonomii neoklasycznej jest założenie, że rynki i korporacje stanowią odrębne istoty i nie mogą się wzajemnie przenikać. Klasyczna ekonomia nie podejmuje więc analiz umożliwiających porównywanie efektywności uruchomienia produkcji w strukturze wewnętrznej korporacji z efektywnością wykorzystywania transakcji opartych na zewnętrznych mechanizmach rynkowych. Klasycy wciąż tkwią w stanie fascynacji rynkiem konkurencji doskonałej i w swoich rozważaniach milcząco zakładają, że mechanizmy rynkowe zabezpieczają koordynację gospodar-

⁶ Polska edycja tej książki: O.E. Williamson, *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.

czą bez żadnych kosztów. Aby wyrwać się z tego zamkniętego kręgu rozważań neoklasycznych, musimy odwołać się do zupełnie innego podejścia, które tworzy nowa ekonomia instytucjonalna, zwana inaczej ekonomią kosztów transakcyjnych.

Nowa ekonomia instytucjonalna uznaje takie filary teorii ekonomii, jak rzadkość dóbr i konkurencyjna walka jednostek gospodarczych o alokację tych dóbr. Łączy ją również z ortodoksyjną ekonomią akcentowanie oszczędności jako centralnego problemu organizacji gospodarczych. Różni ją natomiast to, że orientacja na obniżkę kosztów bezpośredniej produkcji zastąpiona została w nowej ekonomii instytucjonalnej orientacją na obniżkę kosztów zarządzania procesami gospodarczymi. Zachowując mikroekonomiczne podejście do badań organizacji gospodarczej, koncentruje się ona na transakcjach i wysiłkach organizacyjnych zmierzających do obniżenia kosztów transakcyjnych przez harmonizację działań współuczestników transakcji i ograniczanie skutków nieporozumień i konfliktów, prowadzących do generowania zbędnych kosztów wskutek zakłóceń, opóźnień i załamania współpracy partnerów.

Praktyczne walory koncepcji kosztów transakcyjnych nadał właściwie Williamson, który przyjął trafne hipotezy określające zachowania przedsiębiorstw na współczesnych rynkach oraz podjął udaną próbę wyspecyfikowania atrybutów transakcji rynkowych, które wpływają w sposób istotny na koszty tych transakcji. Fundamentalnym wkładem Williamsona są dwa założenia behawioralne, określające, zupełnie inaczej niż tradycyjna mikroekonomia, zachowania przedsiębiorstw przy negocjowaniu, zawieraniu i realizacji kontraktów gospodarczych:

- „strony kontraktu są zawsze ograniczone w swej racjonalności działania”,
- „zachowania stron kontraktu są oportunistyczne”⁷.

Pojęciem „ograniczone racjonalności decyzji” zajmował się już wcześniej Herbert A. Simon⁸. Badając zachowania przedsiębiorstw amerykańskich, wykazał on już w latach 60. ubiegłego wieku, że w warunkach rosnącej turbulencji otoczenia nie są one w stanie wykorzystywać przy podejmowanych decyzjach wszystkich dostępnych danych, ze względu na ograniczoną zdolność ich przetwarzania.

Drugie fundamentalne założenie, „o oportunistycznym stronie kontraktu”, jest natomiast oryginalnym spostrzeżeniem Williamsona, który zauważył, że każda strona kontraktu jest oportunistyczna, czyli dba zawsze o korzyści osobiste i jest gotowa użyć w każdej chwili podstęp lub oszustwa dla osiągnięcia doraźnych efektów ekonomicznych. Jeśli postanowienia kontraktu zawierają jakąś wieloznaczność, to jest wielce prawdopodobne, że obie strony będą starały się wykorzystać ją na swoją korzyść. Trzeba przy tym mieć świadomość, że kontrakty nigdy nie mogą być dostatecznie szczegółowe, aby w pełni zabezpieczać interesy stron w przyszłości, która w warunkach turbulentnego otoczenia nigdy nie jest przewidywalna. Intensywność występowania zjawiska oportunistycznego, jako cechy charakterystycznej zachowań

⁷ O.E. Williamson, wyd. cyt., s. 36-42.

⁸ H.A. Simon, *Administration Behavior*; Macmillan, New York 1961, s. 24 (wydanie polskie: *Działania administracji*, PWN, Warszawa 1976).

przedsiębiorstw przy podejmowaniu decyzji rynkowych, zależy od obiektywnych parametrów rynku. Przy dużej liczbie podmiotów oportunizm ulega ograniczeniu z uwagi na możliwość łatwego zastąpienia sprzedawcy lub kupującego innym kontrahentem. Największe natężenie postaw oportunistycznych występuje przy jednym dostawcy danego dobra na rynku (monopol) lub przy jednym kliencie zainteresowanym towarem na rynku (monopson).

Nowatorska jest też podjęta przez Williamsona próba wyodrębnienia ekonomicznych cech transakcji, które decydują o wysokości jej kosztów w warunkach ograniczonej racjonalności i oportunistycznym stron kontraktu. Zauważył on, że w największym stopniu o koszcie transakcji decydują trzy zmienne niezależne: 1) specyfika aktywów niezbędnych do zawarcia transakcji, 2) częstotliwość zawierania transakcji, 3) niepewność jej zawierania. Największą wagę przywiązuje przy tym do specyfiki aktywów niezbędnych do zawarcia transakcji⁹.

Specyfikę aktywów łączy Williamson z sytuacją, gdy do zawarcia transakcji konieczne jest wcześniejsze dokonanie nakładów inwestycyjnych w specyficznej dla tej transakcji grupie zasobów. Elementem kluczowym definicji specyficznych aktywów jest to, że specyficzne dla danej transakcji zasoby nie mogą być użyte w innym zastosowaniu bez utraty znacznej części ich wartości. Specyfika aktywów zwiększa niepewność transakcji rynkowych, bo im bardziej specyficzny jest nakład inwestycyjny warunkujący transakcję, tym zjawisko oportunistycznego transakcji rynkowej na wolnym rynku jest bardziej prawdopodobne¹⁰. Niższe koszty transakcyjne zapewni nam wówczas zarządzanie transakcją w strukturze korporacji, po internalizacji, czyli włączeniu działań w wewnętrzne procesy decyzyjne. Z tego wynikają tendencje do wzrostu korporacji transnarodowych i upowszechnianie aliansów strategicznych zawieranych w celu ograniczenia narastającego poziomu ryzyka transakcji na wolnych rynkach, które w swej istocie odeszły już bardzo od modelu rynku doskonale przezroczystego Adama Smitha.

Dowodem na wzrost pozycji nowej ekonomii instytucjonalnej jest ewolucja poglądów wielu czołowych postaci neoliberalizmu lat 90. Przykładem może być Jeffrey David Sachs, światowej sławy ekspert od globalizacji i absolwent Uniwersytetu Harvarda, na którym już w wieku 29 lat został profesorem. Występował on jako ekspert ekonomiczny w Rosji i innych krajach powstałych po rozpadzie ZSRR, w Europie Wschodniej i Ameryce Łacińskiej, Azji i Afryce. W roku 1989 Sachs doradzał w sprawach reform ekonomicznych w Polsce i przygotował nasz zarys programu transformacji gospodarczej. Jego obecne poglądy, zaprezentowane m.in. w obszernym wywiadzie dla tygodnika „Polityka”¹¹, są odmienne od stanowiska, które głosił

⁹ Por. M. Rodion, O.E. Williamson, *Asset Specificity and Economic Organization*, „International Journal of Industrial Organization” 1985, t. 3, s. 6.

¹⁰ Szczegółowo rozpatruje to M. Rainelli w pracy: *Ekonomia przemysłowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996, s. 31.

¹¹ Por. J. Żakowski, *Nauka przetrwania. Prof. Jeffrey Sachs, ekonomista o niesprawiedliwych społeczeństwach*, „Polityka” 2009, nr 4, s. 30-33.

jako doradca i popularyzator skrajnie neoliberalnej koncepcji transformacji ustrojowej, nazywanej powszechnie „terapią szokową”. Na pytanie o naturę kryzysu 2008-2009 odpowiedział: „Na nasz kryzys [...] można popatrzeć jako na skutek technicznych błędów nadzoru i regulacji. Te błędy dają się dość łatwo opisać i usunąć. Zbyt dużo ryzykownych kredytów, zbyt mało przejrzyste instrumenty pochodne, zbyt słaby nadzór nad rynkiem finansowym”¹². Stwierdzenie to identyfikuje jego obecne poglądy z ekonomią instytucjonalną. W dalszej treści wywiadu Sachs przyznaje, że praktycznie całe jego życie zawodowe przebiegało w atmosferze dominacji neoliberalnych koncepcji rynkowych, bo radykalna szkoła ekonomii rynkowej była w tym czasie w Ameryce faktycznie jedyną polityczną ideologią. O tezie, że Sachs nie jest już neoliberalą, a zwolennikiem ekonomii instytucjonalnej przesądza końcowe zdanie powołanego wywiadu: „Ludzie żyjący w rozwiniętych społeczeństwach kapitalistycznych nie zdają sobie sprawy, jak wiele regulacji i instytucji trzeba, aby kapitalizm dobrze funkcjonował. Jeżeli nie uporamy się z mitem samoregulującego rynku, będziemy wytwarzali coraz poważniejsze kryzysy”¹³.

Wydaje się jednak, że największym wydarzeniem w ekonomii pierwszej dekady XXI wieku jest książka autorstwa laureata Nagrody Nobla 2001 Geорга A. Akerlofa i Roberta J. Shillera¹⁴ opublikowana w 2009 roku (w grudniu 2010 roku języku polskim, pod tytułem *Zwierzęce instynkty. Czy ludzka psychika napędza globalną gospodarkę i jaki to ma wpływ na przemiany światowego kapitalizmu?*). Książka ta jest swoistym manifestem programowym zupełnie nowego nurtu ekonomii, nazywanego ekonomią behawioralną albo zamiennie psycho-ekonomią.

4. Podsumowanie

Ostatnia dekada XX wieku, nazwana przez Stiglitzą „szalone lata 90.”, oraz geneza i przebieg światowego kryzysu finansowego lat 2008-2009 uwypukliły niedoskonałości neoliberalnego modelu gospodarki i wywołały zasadnicze zmiany w głównym nurcie ekonomii. Za najistotniejsze z nich uznać należy wzrost pozycji nowej ekonomii instytucjonalnej oraz sformułowanie założeń programowych ekonomii behawioralnej, która prawdopodobnie wpłynie na dalszy rozwój teorii ekonomii XXI wieku.

Zasygnalizowane zmiany w teorii mają zasadniczy wpływ na politykę gospodarczą ugrupowań gospodarczych, jak Unia Europejska, rządów narodowych i jednostek samorządu terytorialnego oraz ponadnarodowych instytucji gospodarki światowej, jak Bank Światowy i Międzynarodowy Fundusz Walutowy. W polityce tej coraz większą rolę odgrywać będą nowe instrumenty, umożliwiające skuteczniejsze

¹² Tamże, s. 30.

¹³ Tamże, s. 34.

¹⁴ Tytuł oryginału: *Animal Spirits*, Princeton University Press 2009.

oddziaływania państwa na gospodarkę narodową, a międzynarodowe instytucje gospodarcze zostaną prawdopodobnie wyposażone w narzędzia umożliwiające im monitorowanie rozwoju gospodarki światowej.

Literatura

- Akerlof G.A., Shiller R.J., *Zwierzęce instykty. Czy ludzka psychika napędza globalną gospodarkę i jaki to ma wpływ na przemiany światowego kapitalizmu?*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2010.
- Rainelli M., *Ekonomia przemysłowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- Rodion M., Williamson O.E., *Asset Specificity and Economic Organization*, „International Journal of Industrial Organization” 1985, t. 3.
- Simon H.A., *Administration Behavior*, Macmillan, New York 1961.
- Stiglitz J.E., *Szalone lata dziewięćdziesiąte. Nowa historia najświetniejszej dekady w dziejach świata*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Williamson O.E., *Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Żakowski J., *Nauka przetrwania. Prof. Jeffrey Sachs, ekonomista o niesprawiedliwych społeczeństwach*, „Polityka” 2009, nr 4.

CRITICISM OF NEOCLASSICAL DOCTRINE OF THE 90S AND NEW CURRENTS OF ECONOMICS IN THE FIRST DECADE OF THE XXIST CENTURY

Summary: The study is based on the review of the world literature of the 90s of the last century and the first decade of the 21st century and contains the analysis of causes of surprising bankruptcies of flagship American corporations and the genesis of the world crisis of 2008-2009. On this base a criticism of liberal current of economics was presented and the main changes of the current of economics in the first decade of this century were characterised.

Keywords: classical liberal economic doctrine, institutional new economy, behavioural economics.