





Adam Noga



Katedra Ekonomii, Akademia Leona Koźmińskiego, Polska,

 <https://orcid.org/0000-0002-6526-0001>,  anoga@kozminski.edu.pl**Andrzej Krzysztof Koźmiński**

Katedra Zarządzania, Akademia Leona Koźmińskiego, Polska,

 <https://orcid.org/0000-0001-7499-3699>,  kozmin@kozminski.edu.pl**Sergiej Druchin**

Katedra Ekonomii, Akademia Leona Koźmińskiego, Polska,

 <https://orcid.org/0000-0002-1310-4197>,  sdruchyn@kozminski.edu.pl

Emocjonalne i zewnętrzne uwarunkowania 4 i pół kryzysu ekonomicznego XXI wieku

Emotional and External Determinants of the 4 and 1/2 Economic Crises
of the 21st Century

Streszczenie

Celem artykułu jest analiza powtarzalności kryzysów gospodarczych w XXI wieku oraz wskazanie kluczowych mechanizmów ich powstawania i przebiegu. W szczególności analizowane są konsekwencje polityki antycyklicznej, która – choć krótkookresowo stabilizuje gospodarkę – prowadzi do narastania długu publicznego i prywatnego, zwiększając ryzyko kolejnych kryzysów. Perspektywa przyjęta w artykule integruje ekonomię, nauki społeczne i polityczne, zgodnie z argumentacją, że zjawiska kryzysowe nie są wyłącznie efektem czynników makroekonomicznych, lecz wynikają także z emocjonalnych i instytucjonalnych reakcji społeczeństw oraz ich uwarunkowań zewnętrznych. Wszelkie modelowe ujęcia cyklu koniunkturalnego i modelowe sposoby przeciwdziałania kryzysom gospodarczym zawodzą. Polityka gospodarcza musi coraz bardziej liczyć na mikroekonomiczne zarządzanie, nadające gospodarkom antykruchocść i rezylencję, a makroekonomia coraz bardziej odwoływać się do analizy kontekstualnej i tzw. eksperymentów naturalnych. W artykule wykorzystana została analiza modelowa i badania empiryczne dotyczące lat 2000–2023 oraz 22 krajów europejskich, należących do OECD.

Słowa kluczowe: dobrostan, dług publiczny, cykl koniunkturalny, oczekiwania społeczne, ekonomia emocji.

JEL: E32, A10, E65, H63, I31

Abstract

The aim of this article is to analyse the recurrence of economic crises in the 21st century and to indicate the key mechanisms of their formation and course. In particular, the consequences of countercyclical policy are analysed, which – although it stabilises the economy in the short term – leads to the growth of public and private debt, increasing the risk of further crises. We adopt a perspective integrating economics, social sciences and political science, arguing that crisis phenomena are not exclusively the effect of macroeconomic factors, but also result from the emotional and institutional reactions of societies and their external conditions. All model approaches to the business cycle and model methods of counteracting economic crises fail. Economic policy must increasingly rely on microeconomic management, which gives economies antifragility and resilience. Macroeconomics must increasingly refer to contextual analysis and natural experiments. In this article, we use model analysis and empirical research covering the period 2000–2023 and 22 European countries belonging to the OECD.

Keywords: Well-Being, Public Debt, Business Cycle, Social Expectations, Emotional Economics.

JEL: E32, A10, E65, H63, I31



Wstęp

Celem artykułu jest analiza powtarzalności kryzysów gospodarczych w XXI wieku oraz wskazanie kluczowych mechanizmów ich powstawania i przebiegu. Przyjęta w nim perspektywa integruje ekonomię, nauki społeczne i polityczne, zgodnie z argumentacją, że zjawiska kryzysowe nie są wyłącznie efektem czynników makroekonomicznych, lecz wynikają także z emocjonalnych i instytucjonalnych reakcji społeczeństw oraz ich uwarunkowań zewnętrznych. W szczególności analizie poddane zostały konsekwencje polityki antycyklicznej, która – choć krótkookresowo stabilizuje gospodarkę – prowadzi do narastania długu publicznego i prywatnego, zwiększając ryzyko kolejnych kryzysów.

Badanie empiryczne obejmuje analizę 22 krajów europejskich, należących do OECD w latach 2000–2023. Wykorzystano w nim dane makroekonomiczne i społeczne, pochodzące z baz Eurostatu, Banku Światowego, OECD oraz Eurobarometru. Kluczowym narzędziem analizy jest Balanced Development Index – BDI, który uwzględnia zarówno tradycyjne wskaźniki gospodarcze, jak i zmienne opisujące oczekiwania społeczne. W artykule zastosowano podejście korelacyjne, pozwalające na identyfikację zależności między percepcją przyszłości a rzeczywistą sytuacją gospodarczą. Na tej podstawie wyróżniono typologię krajów według stopnia ich emocjonalności oraz zależności gospodarczej.

Strukturę artykułu tworzy kilka części. Po wprowadzeniu i zarysowaniu kontekstu badawczego, w pierwszej z nich zaprezentowano teoretyczne podejścia do analizy cykliczności kryzysów, identyfikując 4 i pół kryzysu gospodarczego XXI wieku i omawiając ich specyfikę. W części drugiej przedstawiono wpływ emocjonalności i zależności krajów na przebieg cyklów koniunkturalnych oraz pokazano, jak te cechy interpretują różne szkoły makroekonomiczne. Część trzecia zawiera zaś studia przypadków traktowane jako eksperymenty naturalne, pozwalające uchwycić mechanizmy kryzysowe w różnych kontekstach. W ostatniej części podsumowano wyniki oraz przedstawiono wnioski dla polityki gospodarczej, podkreślając rolę mikroekonomicznej odporności jako kluczowego narzędzia w ograniczaniu skutków przyszłych wstrząsów.

1. Kryzysy społeczno-gospodarczym bumerangiem XXI wieku?

W prowadzonych przez nas, w Akademii Leona Koźmińskiego, badaniach nad wskaźnikiem dobrostanu społeczeństw i jego zmianami w czasie obserwujemy w XXI wieku wyraźne 4 i pół kryzysu gospodarczego. Kontynuowany jest więc charakterystyczny dla gospodarki kapitalistycznej cykl koniunkturalny – w naszych szerokich badaniach zintegrowany cykl gospodarczy, społeczny i polityczny. W 23 latach XXI wieku obserwujemy 4 i pół załamania gospodarczego, czyli pojawiającego się okresowo co 5 lat, lub mówiąc inaczej: z częstotliwością 0,20. Okres pięcioletni to oczywiście średnia długości cykli. Wśród zidentyfikowanych przez nas 4 i pół kryzysu są zarówno zdecydowanie dłuższe, jak i jeden bardzo krótki. Różnorodny okres i charakter cykli, często idiosynkratyczny – wywołowany za każdym razem nowymi specyficznymi czynnikami, w tym szczególnie specyficznymi jak pandemia, to

jeden z największych problemów teorii ekonomii, która nie może się dopracować ogólniejszej teorii cyklu koniunkturalnego. Średni okres pięcioletni kryzysów ma natomiast pewną ogólniejszą cechę, ponieważ w latach 1700–2010 taką wielkość znaleźli też dla gospodarki światowej S. Broadberry, J. S. Chandra, J. Lennard, R. Thomas (2023). Do 2050 roku możemy więc doczekać się liczby Felliniego: 8 i pół kryzysu gospodarczego XXI wieku. W ujęciu makroekonomicznym nie wiemy jednak dokładnie, kiedy mogą się one pojawić, natomiast musimy być na nie przygotowani w ujęciu mikroekonomicznym, czyli na szczeblu przedsiębiorstw i gospodarstw domowych (Blanchflower i Bryson, 2021; Stock i Watson, 2010).

Nasze badania prowadzimy tylko w 22 europejskich krajach OECD i obserwujemy, że nawet w tej grupie zdarzają się odstępstwa od tej częstotliwości kryzysów 0,20. Tym bardziej nie można zaniechać nowych poszukiwań przyczyn współczesnych kryzysów, charakteryzujących je wskaźników lub być może nawet przewidujących. Jeśli chodzi o te ostatnie, to „The Economist” z 22 sierpnia 2024 roku zwraca uwagę, że warte są one biliony dolarów (nie ma tutaj charakterystycznej pomyłki między bilionami a miliardami – „The Economist” mówi o *trillions*).

Popularne współcześnie wskaźniki, pokazujące zbliżanie się kryzysów, to np. wskaźnik zmiennej stopy bezrobocia, lansowany przez C. Sahm (2019), znany już jako tzw. reguła Sahm: kryzys zbliża się, gdy trzymiesięczna średnia stopa bezrobocia wzrasta o 0,5 punktu procentowego lub więcej w stosunku do najniższego średniego trzymiesięcznego poziomu z poprzednich 12 miesięcy. Wskaźnik P. Michailata i Saeza (2024) rozszerza ten pierwszy o zmienną stopę wakatów na rynku pracy. Wskaźnikiem jest mniejsza z różnicy stóp: (a) i (b); (a) między trzymiesięczną średnią stopy bezrobocia a jej minimum z ostatnich 12 miesięcy i (b) między średnią trzymiesięczną stopą wakatów a jej 12-miesięcznym maksimum. Wskaźnik odwracającej się krzywej dochodowości obligacji ma bardzo wielu zwolenników, ekonomistów-finansistów (Bauer i Mertens, 2018; Xu, 2025). Kryzys zbliża się, gdy krótkookresowe papiery skarbowe (np. obligacje dwuletnie) charakteryzują się wyższą rentownością niż długookresowe (np. dziesięcioletnie obligacje skarbowe).

Oczywiście te wskaźniki znane są od dawna w analizach cykli koniunkturalnych (Frankel i Saravelos, 2012; Kelley, 2019), a literatura naukowa na temat cykliczności rozwoju gospodarek jest tak stara jak wszelkie prace z ekonomii. Setki znanych autorów z kart historii myśli ekonomicznej wniosło jakiś przyczynek do badań koniunktury, chociaż można wyróżnić tych największych, do których zaliczają się: Marks, Jevons, Aftalion, Frish, Schumpeter, Keynes, Hicks, Kalecki, Harrod, Burns, Mitchell, Zarnowitz, Kaldor, Solow, Friedman, Lucas, Prescott, Kykland, Stock, Watson, Nelson, Plosser, Possas, Mullineux, Mankiw, Greenwald, Stiglitz, Minsky... (Lipiński, 1968; Koźmiński i in., 2020) – słowem: ogon węża ekonomii.

W trakcie naszych już 25-letnich badań nad zintegrowanymi wskaźnikami dobrostanu społeczeństw proponujemy rozszerzenie analizy koniunktury gospodarczej oraz czynników ją determinujących. W niniejszym tekście wykorzystamy nasze zintegrowane podejście do analizy 4 i pół kryzysu gospodarczego XXI wieku, będących w istocie zintegrowanymi kryzysami gospodarczymi, społecznymi i politycznymi. Czynniki społeczne i polityczne mogą bowiem mieć charakter specyficznych wskaźników wyprzedzających, prognozujących zmiany koniunktury.

Próbę zbudowania szerokiego wskaźnika rozwoju społeczno-gospodarczego nazwaliśmy *Balanced Development Index* (BDI). Ma on charakter „ponad PKB” (Koźmiński i in., 2020). Wskaźnik BDI ma bowiem pokazywać, że gospodarka nie tylko wytwarza dobra i usługi, co ujmuje Produkt Krajowy Brutto, ale również opinie gospodarstw domowych i przedsiębiorstw o swojej bieżącej sytuacji oraz ich opinie o przyszłej sytuacji – co łącznie z PKB stanowi właśnie BDI. Ta „produkcja” opinii przez gospodarkę nie jest już dzisiaj czymś tak bardzo szokującym z 2 powodów. Po pierwsze, zmiany zadowolenia społeczeństw nie zmieniają się w takim samym stopniu jak zmiany PKB, konieczne jest poszukiwanie nowych mierników dobrostanu społeczeństw. Po drugie, spór o to, co należy wliczać do PKB, zawsze był bardzo gorący, a w skład PKB wchodziło bardzo wiele dziwnych i kontrowersyjnych towarów i usług.

Tabela 1.

Czynniki ekonomiczno-społeczne wskaźnika BDI

Zewnętrzne ekonomiczne	Społeczne oczekiwania
<ul style="list-style-type: none"> • Bezpośrednie inwestycje zagraniczne • Import (<i>per capita</i>) • Eksport (<i>per capita</i>) • Zmiana kursu walut w stosunku do dolara amerykańskiego (odwrócony) • Spread (różnica) między oprocentowaniem 10-letnich obligacji w poszczególnych krajach i obligacji RFN (odwrócony) • Spread (różnica) między oprocentowaniem 10-letnich obligacji i obligacji USA (odwrócony) • Indeks giełdowy 	<ul style="list-style-type: none"> • Społeczne przewidywania zmian własnej sytuacji życiowej (<i>life in general</i>) • Społeczne przewidywania zmian sytuacji ekonomicznej w kraju • Społeczne przewidywania zmian sytuacji finansowej gospodarstwa domowego • Społeczne przewidywania zmian sytuacji na rynku pracy • Społeczne przewidywania zmian sytuacji własnego zatrudnienia • Oczekiwania biznesu dotyczące tendencji z zakresu produkcji • Oczekiwania biznesu w zakresie aktywności w handlu detalicznym
Wewnętrzne ekonomiczne	Społeczna sytuacja bieżąca
<ul style="list-style-type: none"> • PKB <i>per capita</i> • Produkcja energii elektrycznej • Stopa inflacji (odwrócona) • Wielkość spożycia • Wielkość inwestycji • Stopa bezrobocia • Dług publiczny (w procentach PKB) • Roczny wzrost realnego wynagrodzenia • Ocena biznesu 1: percepcja bieżącej aktywności i tendencji w produkcji • Ocena biznesu 2: percepcja bieżącej aktywności i tendencji w handlu detalicznym • Ocena biznesu 3: percepcja bieżącej aktywności i tendencji w usługach 	<ul style="list-style-type: none"> • Współczynnik urodzeń • Współczynnik małżeństw • Śmiertelność niemowląt (na 1000 urodzeń) (odwrócona) • Wydatki z budżetu na ochronę zdrowia (w procentach PKB) • Wydatki z budżetu na pomoc społeczną (w procentach PKB) (odwrócone) • Współczynnik GINI (odwrócony) • Zużycie energii ze źródeł odnawialnych (w procentach całego zużycia energii) • Emisja CO₂ (tony na osobę) (odwrócone) • Zagrożenie ubóstwem (w procentach wszystkich gospodarstw domowych) • Badacze R&D (na milion osób) • Bezrobocie młodych (odwrócone) • Liczba kradzieży (na 100 000 osób) (odwrócone) • Liczba zabójstw (na 100 000 osób) (odwrócone) • Zaufanie do rządu • Społeczne oceny sytuacji ekonomicznej w kraju • Oceny sytuacji materialnej gospodarstw domowych • Społeczne oceny sytuacji na rynku pracy

Źródło: opracowanie własne.

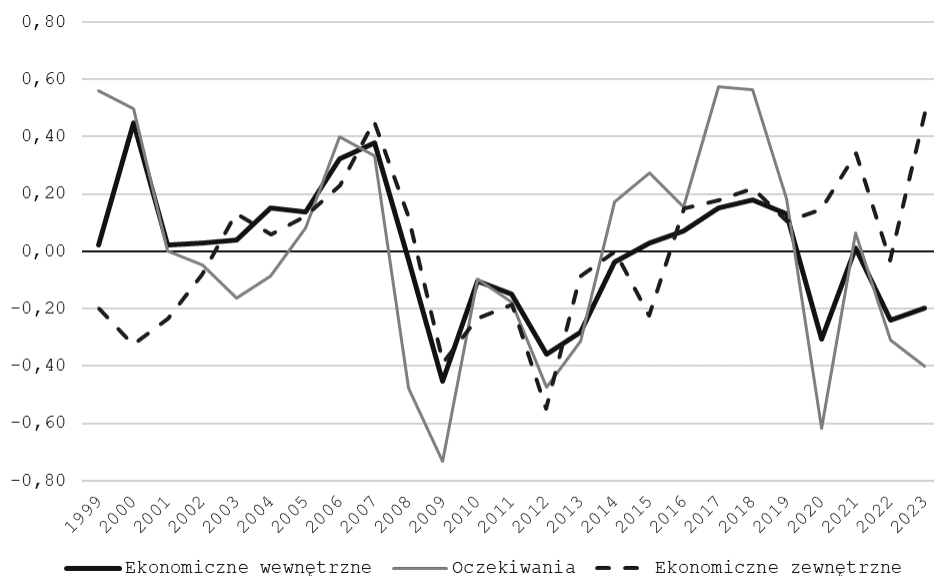
Nie ma wątpliwości, że do PKB trzeba wliczać wiedzę o opiniach, co jest podstawową oraz wysoce rentowną działalnością firm z gospodarki cyfrowej (np. GAFAM czy BATX) i na co wskazuje tzw. *attention economics*. Trzeba jednak pójść znacznie dalej i zauważyć, że gospodarka wytwarza nie tylko wiedzę o opiniach, ale też same opinie. Włączenie tej „produkcji” do PKB nie jest jeszcze statystycznie możliwe, ale w analizie naukowej, np. we wskaźniku BDI, może okazać się bardzo pożyteczne.

Nasz wskaźnik BDI może mieć taki charakter, ponieważ złożony jest z 40 składników szczegółowych, należących do 4 grup, z których 2 grupy – nazwane przez nas czynnikami ekonomicznymi (1) zewnętrznymi i (2) wewnętrznymi – pokazują to, co dotychczas pokazywał częściowo PKB, natomiast pozostałe 2 grupy wskaźników dotyczą opinii społecznej (gospodarstw domowych i przedsiębiorstw) o sytuacjach (3) bieżącej oraz (4) oczekiwanej.

W konstrukcji BDI znajdują się więc czynniki, które charakteryzują nie tylko stan obecny, konkretny rok, ale również czynniki pokazujące co może się stać w przyszłości, np. w następnym roku. PKB też oczywiście posiada taki potencjał, ponieważ struktura czynników ekonomicznych (wielkość inwestycji, saldo w handlu zagranicznym, kursy walut, oprocentowanie obligacji itp.) istotnie wyznaczała możliwości gospodarcze w następnym okresie, np. w kolejnym roku, ale BDI ten potencjał znacznie głębiej identyfikuje, ponieważ bierze pod uwagę społeczne zachowania (konsumentów, pracowników, przedsiębiorców), które mogą silnie wpływać na bieżącą i przyszłą konsumpcję, zatrudnienie, wielkość inwestycji, oszczędności, popyt na kredyt, zakupy zagraniczne itd. Statystyczne korelacje pomiędzy 4 grupami czynników składających się na BDI w czasie t , a także korelacje między wskaźnikami grupowymi w okresach t i $t - 1$ mogą zawierać cenną wiedzę poznawczą oraz prognostyczną.

W odróżnieniu od kanonicznych analiz koniunktury w naszych badaniach identyfikujemy kryzysy gospodarcze w okresach rocznych, a nie kwartalnych. Świadomie chcemy się skoncentrować na trwalszych procesach, dostrzeganych w długookresowej perspektywie. Kryzysy gospodarcze w naszej analizie to silne spadki (zilustrowane na rysunku 1) krzywej średniej ekonomicznych wystandaryzowanych czynników wewnętrznych, wymienionych w tabeli 1. Możemy więc zaobserwować, że w XXI wieku odnotowujemy pierwszy kryzys gospodarczy już na samym jego początku, co pokazuje silny spadek krzywej wewnętrznych wskaźników gospodarczych.

Następny kryzys to lata 2007–2009, niekiedy przyrównywany do kryzysu lat 1929–1933, interpretowany jako mądrość współczesnego świata, ponieważ jego skutki powinny być takie dla społeczeństw jak tego sprzed II wojny światowej, ale na szczęście nie przebiegał on tak dramatycznie jak tamten największy w XX wieku.

Rysunek 1.*Cztery i pół kryzysu gospodarczego w XXI wieku*

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych źródłowych Eurostatu, Banku Światowego, Eurobarometru oraz OECD data.

Kryzys 2007–2009 jest też przedstawiany jako taki, który kończy się dopiero w 2013 roku i możemy mówić o okresie 2007–2013. Zauważmy bowiem, że istotna poprawa w 2010 roku szybko się kończy i już niedługo następuje „echo” kryzysu 2007–2009. Dopiero w 2014 roku gospodarka wchodzi w odczuwalną ekspansję. Stąd też okres 2007–2013 proponujemy traktować jako półtora kryzysu. Ostatnie 2 kryzysy (rysunek 1) to pandemia w 2020 roku i rozpoczęcie wojny w Ukrainie w 2022 roku. Mamy więc w XXI wieku już 4 i pół kryzysu – na pewno o licznych „oryginalnych” cechach nie tylko gospodarczych, ale i społecznych oraz politycznych, na co wskazują relacje przebiegów krzywych oczekiwań społecznych i ekonomicznej sytuacji wewnętrznej (przedstawionych na rysunku 1) – ogromnie inspirujące badawczo.

2. Emocjonalność i zależność krajów

2.1. Typologia krajów według kryterium ich emocjonalności i zależności

W naszych badaniach podjęliśmy próbę typologii 22 krajów europejskich OECD według kryterium ich emocjonalności i zależności (rysunek 2). Do interpretacji osobliwości kryzysów XXI wieku trzeba wykorzystać nie tylko tradycyjną wiedzę z ekonomii, ale powrócić do ekonomii politycznej, nawet z podziałem na ekonomie polityczne kapitalizmu i socjalizmu. Trzeba też rozwijać swoistą ekonomię emocji –

nie tylko dla pragmatycznego podejścia mikroekonomicznego *attention economics*, ale dla makrospołecznego i makroekonomicznego zrozumienia wpływu emocji ludzkich na zachowanie całych gospodarek i społeczeństw. Istnieje ogromna literatura, mająca w tytule *emotional economics* (zob. Elster, 1998; Loewenstein, 2000), ale dotyczy ona głównie psychologicznych uwarunkowań podejmowania decyzji mikroekonomicznych. *Emotional economics*, dotycząca funkcjonowania całych krajów, ich gospodarek i społeczeństw, została nakreślona w pracy Dornbuscha i Edwardsa pt. *Macroeconomics Populism in Latin America* (1989) (zob. też Summers, 2016). W innych pracach próbowaliśmy naszkicować program badawczy *emotional economics* (zob. Koźmiński i in., 2020; Noga i in., 2022).

Emocjonalność społeczeństw to dzisiaj coraz częściej już cecha wielu rozwiniętych gospodarek kapitalistycznych, nawet takich jak USA, Wielka Brytania, Niemcy, a nie tylko takich krajów jak Grecja, Włochy, Hiszpania, Portugalia czy Polska. W publicystycznym ujęciu silna emocjonalność krajów określana jest jako populizm – w naszym tekście będziemy jednak posługiwać się pojęciem „emocjonalność”, dzieląc kraje na emocjonalne i nieemocjonalne według ściśle określonych współczynników korelacji.

W literaturze ekonomicznej wciąż daleko do wyjaśnienia, na ile emocje te oddziałują na przebieg cyklu koniunkturalnego, na ile sprzyjają lub ograniczają możliwości sprowadzenia tego cyklu do realnego cyklu koniunkturalnego – zależnego od zmian technologicznych i zmian w zasobach, zapewniającego najefektywniejszy rozwój krajów.

Druga zmienna na rysunku 2 – zależność krajów – obecnie również wymaga odmiennego spojrzenia na cykl koniunkturalny. W XXI wieku występuje nasilenie procesów globalizacji, które np. w jednych okresach łagodzą problem inflacji nawet przy silnej ekspansywnej polityce pieniężnej i fiskalnej (następuje silna modyfikacja krzywej Philipsa), w innych natomiast okresach – jak np. światowa pandemia – potęgują problem inflacji, przy rozrywaniu się globalnych łańcuchów dostaw. Zmienna zależności krajów ma ogromne znaczenie mikroekonomiczne: pokazuje, że pozycje konkurencyjne przedsiębiorstw krajowych, a w konsekwencji także gospodarstw domowych, trzeba analizować na rynkach globalnych, a nie lokalnych. Zmienna zależności może więc silnie wpływać na zmienną emocjonalności. Wskazuje ona ponadto na główną hipotezę naszego artykułu, w myśl której to efektywność na szczeblu mikro (przedsiębiorstw, gospodarstw domowych) najsilniej chroni ekonomiczne czynniki wewnętrzne przed wielkościami kryzysowymi. W zarządzaniu też na szczeblu mikro dostrzegamy rzeczywiste sukcesy np. gospodarki polskiej w XXI wieku i szansę na redukcję emocjonalności krajów, a nie w politykach: pieniężnej, fiskalnej czy pado-przemysłowej (cła), które te emocje jeszcze bardziej nasilają.

W typologii, ukazanej na rysunku 2, wykorzystujemy 2 cechy krajów: pierwsza – to stopień emocjonalnej reakcji społeczeństw na pogorszenie się warunków życia w kryzysie i konieczność bolesnej restrukturyzacji w celu wyjścia z kryzysu, druga – to stopień zależności kraju od zewnętrznych czynników ekonomicznych, swoista odporność na „zarażanie się” kryzysami z zagranicy. W ramach tych 2 cech możemy wyróżnić kraje ze społeczeństwami mniej lub bardziej emocjonalnymi oraz kraje mniej lub bardziej zależne, czyli mniej lub bardziej radzące sobie w konkurencji globalnej. W modelowym silnym uproszczeniu, jakkolwiek wykorzystującym potężną literaturę ekonomiczną (Keynes, Kalecki, Lucas, Sargent, Sims, Kykland, Prescott,

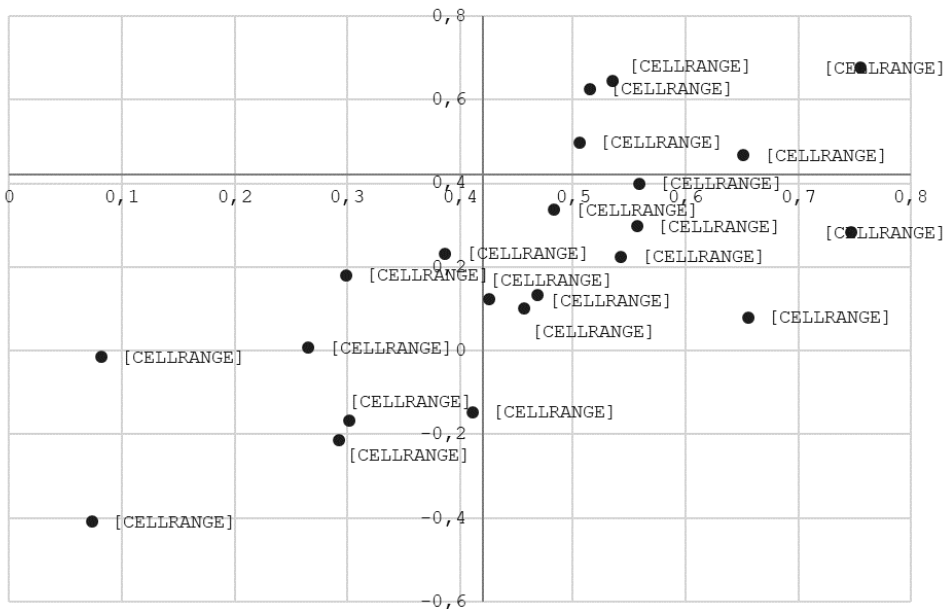
Akerlof, Shiler, Kahneman, Thaler, zob. Koźmiński i in., 2020), możemy mówić o krajach emocjonalnych i nieemocjonalnych oraz krajach zależnych i niezależnych.

Oś pozioma na rysunku 2 to właśnie oś emocjonalności: odcinek zachodni pokazuje kraje ze społeczeństwami nieemocjonalnymi, odcinek wschodni – kraje ze społeczeństwami emocjonalnymi. Z kolei oś pionowa to oś zależności od zagranicy: odcinek północny pokazuje kraje silnie zależne od zagranicy, odcinek południowy kraje niezależne.

Przyjęliśmy, że korelacje równe lub wyższe od 0,413 są istotne statycznie. Odpowiada to progowi istotności statystycznej dla próby liczącej 23 obserwacje i poziomu istotności 0,05. Jako kraje emocjonalne określiliśmy więc te, w których korelacja między wskaźnikiem społecznych oczekiwań z okresu $t - 1$ a wskaźnikiem wewnętrznej sytuacji gospodarczej z okresu t jest równa lub wyższa od wartości krytycznej 0,413. Podobnie kraje zależne to te, w których korelacja Pearsona między wskaźnikiem zewnętrznych uwarunkowań z okresu $t - 1$ a wskaźnikiem wewnętrznej sytuacji gospodarczej jest równa lub wyższa od 0,413. W ten sposób na rysunku 2 widoczne są 4 grupy krajów: w ćwiartce I – kraje emocjonalne i zależne, w III – kraje nieemocjonalne i niezależne, w ćwiartce II – kraje emocjonalne i niezależne, ćwiartka IV (ukazana na rysunku 2) jest pusta, ale mogłyby tam się znajdować kraje nieemocjonalne i zależne.

Rysunek 2.

Typologia krajów według ich emocjonalności i zależności



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych źródłowych Eurostatu, Banku Światowego, Eurobarometru oraz OECD data.

Podkreślmy jeszcze raz, że jest to ujęcie modelowe oraz z natury rzeczy silnie uproszczone i przejawione. Jak spróbujemy pokazać dalej w analizie przypadków czy w swoistych eksperymentach naturalnych i ten model należy traktować tylko jako pierwsze wygodne przybliżenie do analizy koniunktury.

2.2. Znaczenie emocjonalności – nieemocjonalności krajów dla przebiegu ich cykli koniunkturalnych

Zanim w punkcie trzecim tego artykułu przeanalizujemy różne grupy krajów, przedstawionych na rysunku 2, i w punkcie czwartym pokusimy się o koncepcję zarządzania kryzysami *via* koncepcję zarządzania społecznymi emocjami jako głównego czynnika wpływającego na charakter kryzysów XXI wieku, spróbujemy przeprowadzić eksperyment myślowy, dotyczący problemu: dlaczego emocjonalność – nieemocjonalność krajów może mieć tak ważne znaczenie w przebiegu ich cykli koniunkturalnych. Na potrzeby eksperymentu skorzystamy z kluczowego dorobku ekonomii ostatnich 100 lat.

Dlaczego kraje, w których oczekiwania społeczne z jednego okresu istotnie determinują sytuację gospodarczą w następnym okresie, można uznać za kraje emocjonalne, skoro na podstawie ich oczekiwań możemy przewidzieć, co się stanie w przyszłości, i to one powinny być raczej uznane za wręcz racjonalne? Wszakże teoria racjonalnych oczekiwań powiada, że o racjonalnych oczekiwaniach mówimy wtedy, gdy różnica między rzeczywistą zmienną losową a jej wartością przewidywaną może sprowadzać się do losowego błędu prognozy, który w przypadku, gdy wynosi zero, świadczy o tym, że mamy do czynienia z przewidywaniami doskonałymi (Akey i Lewellen, 2017). Nieporozumienie, które się tutaj pojawia, wynika z odmienności pojęć: przewidywania i oczekiwania. Kraje nieemocjonalne bardziej przewidują przyszłość, natomiast kraje emocjonalne wyrażają oczekiwania – nerwowe, natychmiastowe wymagania wobec przyszłości, czyli wobec polityki, która powinna im ją zapewnić. Jeśli oczekują pogorszenia sytuacji, przyczyniają się też do jej pogorszenia, ponieważ ograniczą lub zablokują często konieczne i bolesne w złej sytuacji reformy oraz restrukturyzacje. Jeśli oczekują polepszenia sytuacji, podążą za odpowiadającą im w krótkim okresie polityką gospodarczą, nie bacząc, czy ma ona pozytywne i negatywne konsekwencje długookresowe, czy nie prowadzi do przejadania przyszłości zamiast inwestowania w nią. Kraje nieemocjonalne z mniejszym optymizmem podejść do polepszenia sytuacji gospodarczej w krótkim okresie (w następnym roku), gdy dostrzegają negatywne skutki długookresowe takiej polityki. Z kolei z mniejszym pesymizmem podejść do pogorszenia sytuacji w krótkim okresie, jeśli dostrzegą w tym pogorszeniu konieczność ponoszenia kosztów restrukturyzacji dla pozytywnych efektów długookresowych.

Społeczne opinie mogłyby być wliczane jak inne towary lub bardziej usługi do PKB. Mogą bowiem, tak samo jak inne, być dobrej lub złej jakości oraz mieć charakter inwestycyjny lub konsumpcyjny. Opinie dobrej jakości to te mądre, przyczyniające się do stabilnego, zrównoważonego i trwałego rozwoju, działające jak inwestycje. Te gorszej jakości to opinie emocjonalne, pociągające za sobą niezrównoważony rozwój lub nawet sekularną stagnację, czyli działające jak konsumpcyjne przejadanie szans rozwoju.

W powyższym ujęciu opinie muszą być traktowane bardzo szeroko, nie tylko jako np. indeks sentymentu konsumentów czy PMI menedżerów. W konstrukcji BDI wskazujemy na 7 szczegółowych charakterystyk przewidywań społeczeństw, czyli 4 innych obok indeksu sentymentu i 2 komponentów PMI. W „naszych” oczekiwaniach społecznych, których przebieg pokazany jest na rysunku 1: sentyment konsumentów ma tylko wagę 1/7, a wskaźniki PMI wagę 2/7.

G. Akerlof oraz R. J. Shiller (2010, s. 232) piszą:

Przy wykorzystaniu metod ekonometrycznych opracowanych pioniersko przez Clive’a Grangera oraz Christophera Simsa da się zbadać, czy zmiana nastrojów steruje PKB. Matsusaka i Sbordone potwierdzili, że indeks nastrojów konsumenckich Uniwersytetu Michagan (Michigan Consumer Sentiment Index), oddziałuje zgodnie z kryteriami Grangera (przyczynowości) na PKB. Berg i Bergstrom wykazali, że poziom nastrojów wpływa zgodnie z kryteriami Grangera na PKB w Szwecji. Utaka zbadał, że jeszcze inny pomiar nastrojów konsumenckich, zgodnie z kryteriami Grangera, także przekłada się na zmiany w PKB, tym razem w Japonii. Jednakże w doświadczeniach tych brano pod uwagę tylko dwie zmienne: poziom nastrojów oraz PKB.

Znaczne większe wagi przypisujemy całemu społeczeństwu (pozostałe 4/7), czyli gospodarstwom domowym we wszystkich rolach gospodarczych, nie tylko konsumenckich i menedżerskich, ale i pracowniczych, właścicieli milionów małych przedsiębiorstw, polityków i wyborców różnych partii politycznych. Ich indywidualne myślenie i indywidualne zachowania składają się na zbiorową „mądrość” i efekty makroekonomiczne. „Głupie” społeczeństwo może lepiej przewidzieć i wykreować przyszłość niż „mądrzy” menedżerowie, ponieważ społeczeństwo działa „w czasie rzeczywistym” – ludzie na bieżąco obserwują na najniższych szczeblach zatory w sprzedaży lub zaopatrzeniu, groźby utraty pracy lub konieczność ponadwymiarowej pracy itp. O tym wszystkim badacze koniunktury dowiedzą się z oficjalnych statystyk dopiero po jakimś czasie, podobnie jak mniej przedsiębiorczy menedżerowie (Julio i Yook, 2012). W znakomitym filmie Michaela Haneke *Biała wstążka*, którego akcja rozgrywa się przed I wojną światową – nie pada słowo „wojna”, nie widać przygotowań do wojny, ale w gęstniejącej atmosferze filmu czuje się, że wydarzy się niedługo coś bardzo wielkiego i niebezpiecznego.

W wielkiej teorii ekonomii podobnie dyskutuje się o takich ezoterycznych mechanizmach, wywierających zdecydowanie szerszy wpływ opinii społeczeństwa na przyszłość gospodarczą niż tylko ten, który pokazuje indeksy sentymentu konsumentów czy PMI menedżerów. Ten ostatni wskaźnik ponadto, jak pokazują ekonomiści PIE (Rybacki, 2024), ma bardzo niską korelację w Polsce, w Czechach i na Węgrzech z przyszłymi zmianami produkcji i PKB. Nasz szeroki wskaźnik oczekiwań koreluje się silnie: dla wszystkich badanych 22 krajów wynosi on 0,52, a dla krajów emocjonalnych jest on oczywiście często znacznie wyższy.

Szerokie włączanie do analiz makroekonomicznych tych „ezoterycznych” opinii i nastrojów gospodarstw domowych oraz przedsiębiorstw rozpoczęło się w pracach J. M. Keynesa (1936) i M. Kaleckiego (1940) i od razu uruchomiło wielki spór metodologiczny pomiędzy głównymi nurtami ekonomii. Użyte trzykrotnie przez

J. M. Keynesa w *Ogólnej teorii* określenie *animal spirit*, dotyczące emocjonalnych opinii i zachowań konsumentów, do dziś jest przedmiotem niezliczonych egzegez (Keynes, 1936, s. 160–161).

Oczywiście Keynesowi nie chodziło o literalnie zwierzęce zachowania gospodarstw domowych i przedsiębiorstw, ale o zachowania inne niż racjonalne, opisywane w podręcznikach ekonomii w tamtych czasach. Chodziło o zachowania spontaniczne, emocjonalne, imitacyjne, społeczne czy psychiczne. G. A. Akerlof i R. J. Shiller (2010), popularyzując tę metaforę Keynesa, współcześnie zatytułowali swoją książkę: *Zwierzęce instynkty*, ale w podtytule dodali: *Czy ludzka psychika napędza globalną gospodarkę i jaki to ma wpływ na przemiany światowego kapitalizmu?*

Zarówno pierwotne modele J. M. Keynesa czy M. Kaleckiego, jak i modele postkeynesowskie i nowych keynesistów ujmują jednak opinie i decyzje emocjonalne („zwierzęce”) rezydują, jako resztę, podobnie jak w modelu wzrostu egzogenicznego R. Solowa taką resztą jest postęp techniczny – przypada mu to, czego we wzroście nie wyjaśnił wzrost zatrudnienia ani kapitału. Co z tego, że efektem działania liberalno-rynkowego kapitalizmu jest 75% czy nawet 90% zatrudnienia, gdy np. tak jak podczas wielkiego kryzysu 1929–1933 w USA pojawiło się 25% bezrobocia, a w czasie kryzysu 2007–2013 w niektórych krajach tyle samo. Dwucyfrowe stopy bezrobocia są wielkim dramatem społecznym oraz obrazem tego, że liberalno-rynkowy system jednak dobrze nie funkcjonuje, ponieważ właśnie podmioty gospodarcze zachowują się emocjonalnie tylko pod wpływem *animal spirit* i brakuje możliwości dojścia do ukształtowania się równowagi na poziomie pełnego zatrudnienia – aby zaś doprowadzić do takiego zatrudnienia, musi włączyć się państwo. Oczekiwania społeczne, egzogeniczne w stosunku do gospodarki charakteryzującej się określonym PKB, są też bowiem podatne na politykę gospodarczą, szczególnie na fiskalną i monetarną politykę pobudzania przez państwo popytu.

Polityka pobudzania przez państwo popytu ma działać pozytywnie emocjonalnie na gospodarstwa domowe i przedsiębiorców, zwiększając ich optymizm, a w konsekwencji konsumpcję i inwestycje, doprowadzając w efekcie do wzrostu PKB i zatrudnienia. Gdy ta polityka okazuje się skuteczna, oznacza to, że udało się uruchomić pozytywne emocje. Gdy okazuje się nieskuteczna, generuje też emocje, lecz tym razem negatywne i zamiast wzrostu konsumpcji i inwestycji następuje przymusowy wzrost oszczędności, idą cięższe czasy, następuje spadek PKB oraz zatrudnienia. Keynesiści i postkeynesiści zakładają więc, że kraje odznaczają się emocjonalnością, wiążącą się z ich podatnością na popytową politykę gospodarczą państwa (Gali, 2015; Mankiw, 1985).

Ta „intuicja modelowa” J. M. Keynesa i M. Kaleckiego dała światu złote 30 lat po II wojnie światowej, ale po tej bonanzie nastąpiło twarde lądowanie i w latach 1970–2000 wielki triumf zaczęły święcić takie szkoły ekonomii jak nowa ekonomia klasyczna czy teoria realnego cyklu koniunkturalnego, budowane na teorii oczekiwań, którą nazwano teorią oczekiwań racjonalnych gospodarstw domowych i przedsiębiorców. Przedstawiciele teorii oczekiwań racjonalnych, późniejsi nobliści: R. Lucas T. Sargent, Ch. Sims (Lucas, 1981) nie wchodzili w bardzo szeroki spór filozoficzny, ekonomiczny, socjologiczny, psychologiczny itp. na temat tego, czym jest racjonalność lub jej brak, jakie różne rodzaje może przyjmować racjonalność

itp., tylko przyjmowali, że gospodarstwa domowe i przedsiębiorstwa potrafią przewidzieć wpływ polityki gospodarczej na ich sytuację w przyszłości.

Zdaniem powyższych szkół, które w latach 1970–2000 tworzyły mainstream nowoczesnej ekonomii, podmioty gospodarcze nie są podatne na popytową politykę państwa, ponieważ są racjonalne, niegłupie, nie dają się ponieść emocjom, tylko chłodno potrafią ocenić, że polityka pobudzania emocji i popytu państwa nie może przynieść pozytywnych efektów gospodarczych, czyli wzrostu PKB czy zatrudnienia. Społeczeństwa potrafią być na tyle mądre, że zdają sobie sprawę, iż pozytywne zmiany gospodarcze następują po stronie podażowej gospodarki, czyli dzięki przedsiębiorczości, innowacjom, większej ilości pracy czy kapitału. Te zmiany po stronie podażowej następują natomiast w wyniku innej polityki niż keynesowska polityka pobudzania popytu, a mianowicie wskutek polityki podażowej: podatkowej, przedsiębiorczej, napływu kapitału zagranicznego, innowacji itp.

Wiele ciekawych koncepcji do sporu o charakter emocjonalności zachowań podmiotów gospodarczych wносиła przeżywająca kolejne renesanse szkoła austriacka. Z jednej strony wskazuje ona, że opinie, zachowania, oczekiwania podmiotów gospodarczych są z reguły rozsądne, co wielu zachęca do dołączenia tej szkoły nawet do teorii racjonalnych oczekiwań – zwłaszcza że jest to silnie liberalny nurt w podejściu do konstrukcji instytucjonalnych i polityki gospodarczej. Z drugiej zaś dostrzega się jej pewne związki z keynesizmem, jeśli chodzi o ujmowanie oczekiwań i zachowań podmiotów, ponieważ kluczowa dla tej szkoły koordynacja wiedzy wychodzi ze spostrzeżenia, że wiedza jest rozproszona i podmioty mają zróżnicowany do niej dostęp – chociaż rynek staje się tutaj genialnym jej propagatorem i lepiej żeby to rynek niż państwo redukowało emocjonalność zachowań. Tymczasem zdaniem „austriaków” to państwo pobudza emocjonalność społeczeństw swoją ekspansywną polityką, np. przez bank centralny, który sztucznie utrzymuje stopy procentowe na zbyt niskim poziomie, poniżej „racjonalnych” stóp tzw. równowagi naturalnej, i powoduje, że wybory konsumpcyjne i inwestycyjne są nieracjonalne – nie zmierzają do poszukiwania efektywności i innowacyjności, zwiększają zadłużenie gospodarek (Rothbard, 1995).

Współczesna makroekonomia, opisana w pracach D. Diamonda i R. Dybviga, H. Mynsky’ego, L. Kotlikoffa czy J. Tirole’a (Baker i in., 2015), próbuje modelować wpływ rynków finansowych na koniunkturę gospodarczą. W tym wpływie ogromną rolę odgrywa jednak nie tylko bank centralny, ale i banki komercyjne oraz cały rynek finansowy, który może być trzecim źródłem zmian koniunktury gospodarczej po: (1) psychologicznych zmianach w popycie i podaży typu keynesowskiego i (2) po zmianach w technologiach, pracy i kapitale teorii realnego cyklu koniunkturalnego (Kydland i Prescott, 1982).

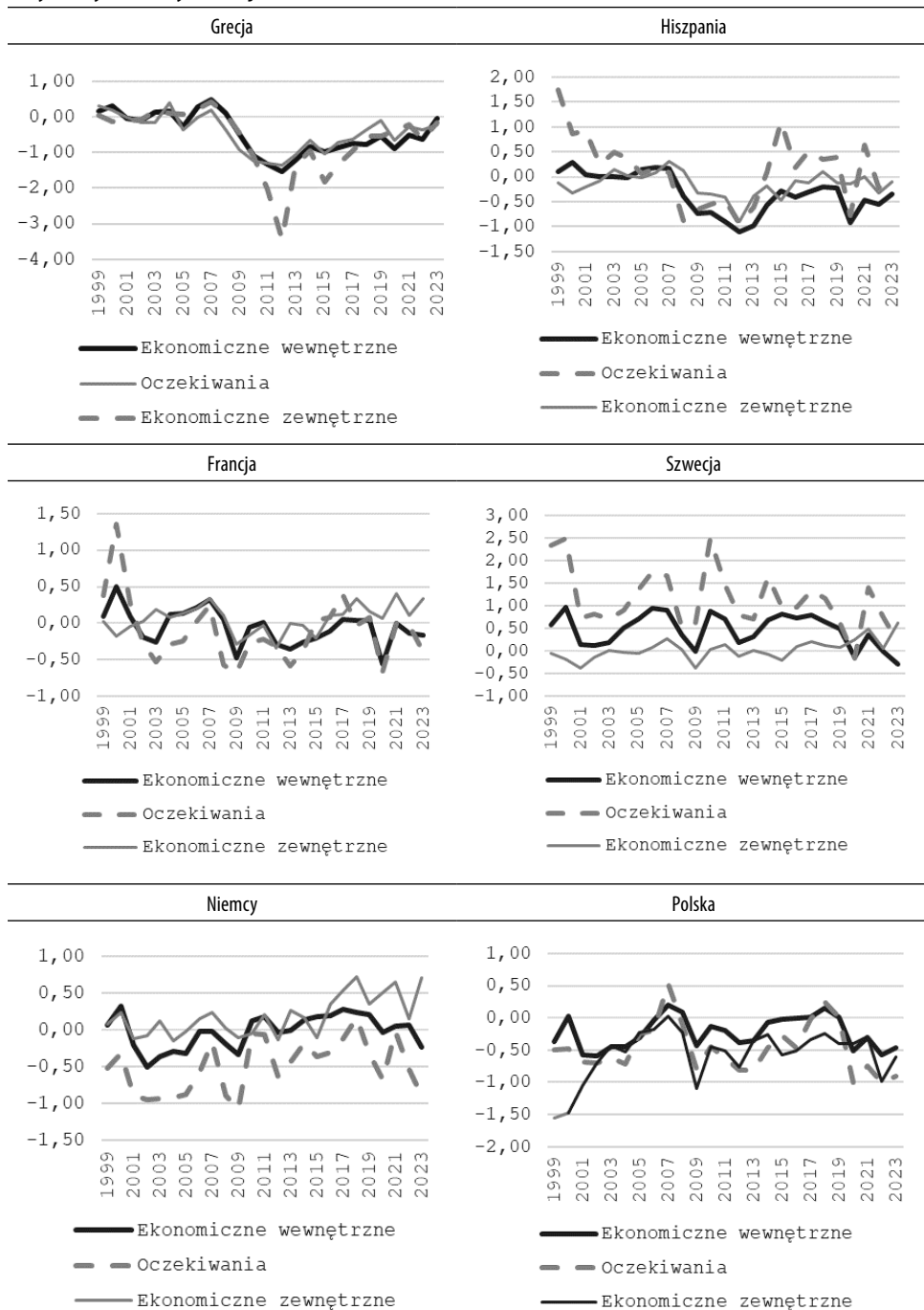
Powyższa refleksja nad różnymi badaniami ekonomiczno-społecznymi, dotyczącymi wpływu zachowań emocjonalnych gospodarstw domowych i przedsiębiorstw na sytuację gospodarczą krajów, wskazuje wyraźnie na brak identyfikacji tego wpływu, więc nie ma co mówić o próbach jego pomiaru. Wyeksponowany silnie przez keynesizm, postkeynesizm, nowy keynesizm, ekonomię behawioralną, MMT, szkołę austriacką wpływ opinii i oczekiwań jest analizowany egzogenicznie jak postęp techniczny w modelach wzrostu egzogenicznego. Wciąż nie możemy w tej analizie przejść do takiego stadium badawczego, jaki dokonał się dzięki teorii

wzrostu endogenicznego, w którym postęp techniczny ma charakter wewnętrzny, objaśniany przez pracę i kapitał, a nie poza nimi. Konieczne jest poszukiwanie związków, które pokazywałyby, że wytwarzanie przez gospodarkę produktów i opinii czy nawet emocji ma charakter współproduktywny lub współdestruktywny z wytwarzaniem pozostałych produktów i usług.

3. Kryzysy gospodarcze w różnych krajach jako eksperymenty naturalne

Ekonomiści lubią usprawiedliwiać się za brak ogólniejszej teorii koniunktury czy ogólniejszej teorii kryzysów słynnym pierwszym zdaniem z *Anny Kareniny* Lwa Tołstoja: „Wszystkie szczęśliwe rodziny są do siebie podobne, każda nieszczęśliwa rodzina jest nieszczęśliwa na swój sposób”. Carlson-Szlezak i Swartz (2024) pokpiwają z obecnie najbardziej wpływowych ekonomistów-modelarzy, którzy nie mogą stworzyć modeli (teorii) koniunktury i przewidywać kryzysów, bo np. w USA po II wojnie światowej odnotowano ich „tylko” 12 – a to przecież zbyt mała liczebność próby dla solidniejszych uogólnień naukowych. Wprawdzie wspomniani na początku artykułu S. Broadberry i in. (2023) zidentyfikowali liczebność kryzysów od 1854 roku już ponad 30 razy, ale analizy kontekstualne różnych okresów i różnych uwarunkowań (wojny, pandemie, klęski żywiołowe, silne zmiany instytucjonalne itd.) wskazują, że często poszczególne kryzysy są „nieszczęśliwe na swój własny sposób” i ekonomiści są bardzo silnie krytykowani za to, że ich uogólnione modele nie potrafią ich przewidzieć (Canes-Wrone i in., 2023). Ekonomiści próbują wyjaśnić je dopiero po ich wystąpieniu – i to też w kontrowersyjny sposób. Tak też jest i w przypadku 4 i pół kryzysu XXI wieku.

W tym impasie metodologicznym pewna nadzieja pojawia się w nowoczesnej statystyce czy w połączeniu nowoczesnego wnioskowania statystycznego i tzw. zmiennych instrumentalnych z teorii ekonomii, które stwarzają możliwości potraktowania wybranych badań statystycznych jako eksperymentów naturalnych, dostarczających „twardej” wiedzy ekonomicznej, co pokazują dobitnie nobliści z 2021 roku, D. Card (1999), J. Angrist i G. Imbens (Angrist i in., 1996). Na rysunku 3 i w tabeli 2 pokazane zostało 6 przypadków z badanych przez nas 22 krajów, po 2 przypadki krajów z każdej z 3 grup: emocjonalnych i zależnych (Grecja i Hiszpania), nieemocjonalnych i niezależnych (Szwecja i Francja) oraz emocjonalnych i niezależnych (Niemcy i Polska).

Rysunek 3.*Przykłady badanych krajów*

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych źródłowych Eurostatu, Banku Światowego, Eurobarometru oraz OECD data.

Na podstawie zestawienia tych 6 przypadków można zaobserwować, że wszystkie miały silną tendencję do znalezienia się wśród krajów emocjonalnych i próbowały „ujarzmiać” tę emocjonalność przez panaceum silnego wzrostu zadłużenia.

Cztery z 6 krajów znajdują się w strefie krajów emocjonalnych (przedstawionych na rysunku 1), w tym nawet taki kraj jak Niemcy, ale i 2 pozostałe, takie jak Francja i Szwecja też silnie ocierają się o emocjonalność. We wszystkich tych 6 krajach w XXI wieku istotnie obniżył się wskaźnik BDI. Francja broniła się przed wejściem do strefy krajów emocjonalnych silnym wzrostem długu publicznego, natomiast Szwecja silnym wzrostem długu prywatnego, w znacznym stopniu jednak kontrolowanego przez mikroekonomiczną antykruchłość i rezyliencję gospodarki.

Tabela 2.

Zmiana zadłużenia krajów a stopień ich emocjonalności i zależności

Typy krajów	Emocjonalne i zależne		Nieemocjonalne i niezależne		Emocjonalne i niezależne	
	Grecja	Hiszpania	Francja	Szwecja	Niemcy	Polska
Analiza przypadków krajów						
BDI w 2000 roku	-0,04	+0,08	+0,41	+0,92	+0,05	-0,63
BDI w 2023 roku	-0,25	-0,09	-0,18	+0,25	-0,13	-0,58
Najniższy BDI w XXI wieku	-1,76	-0,89	-0,37	+0,19	-0,41	-0,64
Najwyższy BDI w XXI wieku	+0,20	+0,08	+0,41	+1,01	+0,41	-0,05
Średni udział deficytu budżetowego w % do PKB w XXI wieku	-5,7	-4,1	-4,1	+0,3	-1,42	-3,9
Średni udział deficytu rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego w % do PKB w XXI wieku	-6,5	-2,0	-0,1	+5,3	+5,3	-3,1
Dług publiczny w % do PKB w 2000 roku	107	58	59	50	59	36
Dług publiczny w % do PKB w 2023 roku	168	107	110	35	64	51
Dług publiczny i prywatny w % do PKB w 2001 roku	157	145	134	90	170	63
Dług publiczny i prywatny w % do PKB w 2023 roku	219	188	224	162	149	86
Średni indeks polityczny dla reform ekonomicznych w XXI wieku (w skali 0–5, gdzie 5,0 to najlepszy układ dla reform ekonomicznych, 0 – najgorszy)	2,9	3,7	3,8	3,6	3,7	3,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych źródłowych Eurostatu, Banku Światowego, Eurobarometru oraz OECD data.

W tej analizie przypadków ciekawie wypada Polska, jak dotychczas z najniższym zadłużeniem publicznym i prywatnym, jakkolwiek najdroższym. Przed silnym wzrostem emocjonalności przez cały XXI wiek ratują ją solidne podstawy mikroekonomiczne, które mogą jednak nie wytrzymać nieuchronnego przyspieszenia zadłużenia.

4. Zarządzanie społecznymi emocjami jako szansa radzenia sobie z kryzysami gospodarczymi, społecznymi i politycznymi XXI wieku

Współczesny świat szczyli się tym, że potrafi zarządzać kryzysami, że np. podczas 4 i pół kryzysu XXI wieku nie doszło do takich dramatów jak w kryzysach XIX i XX wieku (Alesina i Paradisi, 2017). W wielkim kryzysie 1929–1933 obserwowano bowiem masowe zjawisko samobójstw przedsiębiorców, ogromny wzrost biedy, często wylewającej się wręcz żebraczo na ulice. W XXI wieku takiej skali dramatów nie było, ale stopy bezrobocia przekraczające 20% się zdarzały. Ta „skuteczna” koncepcja radzenia sobie z kryzysami XXI wieku ma jednak często – jak pokazano powyżej – bardzo prymitywny wymiar: monstrialne zadłużanie się. W trzeciej dekadzie XXI wieku zadłużenie publiczne, przedsiębiorstw i gospodarstw domowych przekroczyło 250% światowego PKB, a na początku XXI wieku nie przekraczało 200%, w latach 90. XX wieku było na poziomie 180%, w latach 80. XX wieku na poziomie 150% itd. W latach 2021–2023 ta relacja długu do PKB na świecie spadła „dzięki” inflacji, czyli gospodarka jak mądry organizm sama zaczęła się bronić przed nadużyciami. Colarieti, Mei i Stantcheva (2024) pokazują w swoich oryginalnych badaniach, że problemy polityczne demokratów w roku wyborczym 2024 wynikały przede wszystkim z inflacji, którą społeczeństwo USA uznało za wroga publicznego numer jeden i obarczyło winą za nią partię demokratyczną. W ostatniej chwili przerwany dramatycznie w 2024 roku we Francji marsz do władzy populistycznego Zgromadzenia Narodowego Le Pen i Bardelli to przede wszystkim efekt spadającej siły nabywczej Francuzów. Skumulowana inflacja w Polsce w latach 2020–2023, przekraczająca 36%, odegrała silnie „ezoteryczną” rolę w wyborach 15 października 2023 roku. Poza zadłużaniem się finansowym, uciekając przed bieżącymi kryzysami, świat się zadłuża jeszcze bardziej wobec środowiska naturalnego, opóźniając dramatycznie walkę z jego degradacją.

To silne społeczne i polityczne uwarunkowanie radzenia sobie z kryzysami powoduje, że mniejszą rolę w ekonomii zaczynają odgrywać spory pomiędzy różnymi szkołami makroekonomicznymi, a większą rolę przejmuje odnowiony ostry spór pomiędzy swoistymi ekonomiami politycznymi socjalizmu i kapitalizmu (liberalizmu), w którym to sporze wygrywa... ta trzecia: ekonomia polityczna emocjonalności – społecznej presji na natychmiastowe rozwiązywanie problemów społeczno-gospodarczych przez państwo, przy braku akceptacji dla silnych restrukturyzacji i ponoszenia ich kosztów. Polska stanowi tutaj bardzo charakterystyczny przykład.

Przedstawiciele ekonomii politycznej socjalizmu głoszą, że dług publiczny poniżej 60% daje Polsce ogromną przestrzeń do wzrostu wydatków publicznych i realizacji wielu celów społecznych. Wiele krajów ma znacznie większy dług, a Japonia nawet 263%! Zapomina się jednak dodawać, że koszt obsługi ogromnych długów wielu krajów jest niższy niż koszt obsługi polskiego długu. Japonia z kolei w ostatnim swym dobrym roku, kończącym okres japońskiego cudu gospodarczego, czyli w 1993 roku, miała relację długu do PKB grubo poniżej 50%. Od 1994 roku rosły poważnie kłopoty gospodarki japońskiej i rośnie ogromnie jej dług.

Z kolei przedstawiciele ekonomii politycznej liberalizmu zaproponowali na rok 2025, w żadnym wypadku nie na rok kryzysowy, deficyt budżetowy w wysokości 289 mld zł, czyli blisko 6%, a w efekcie cały deficyt finansów publicznych może być znacznie wyższy. „Liberałowie” w wielu innych krajach też nie zamierzają być mniej hojni. W USA dług publiczny jest już na monstualnym poziomie 135% PKB.

Narastanie długu publicznego – jak pokazują wyniki naszych badań – wzmacnia emocjonalność krajów zamiast przyczyniać się do skutecznego zmierzania się z coraz większymi zagrożeniami ekologicznymi, bezpieczeństwa i zdrowia. Paradoksalnie dopiero kryzysy, jak pokazuje przykład Grecji, zmuszają politykę i ekonomię do reform i restrukturyzacji społeczeństwa. Ekonomia często nazywana jest *dismal science*, ponieważ pomimo wielu jej licznych definicji jest przede wszystkim nauką o konieczności ciągłych zmian – restrukturyzacji – dostosowań. W kryzysach, jakkolwiek brzmiałoby to bardzo ponuro (*dismal*), pojawia się dopiero szansa na konieczne reformy i wtedy trzeba robić ich jak najwięcej i jak najgłębiej.

Zarządzanie kryzysami to redukcja emocjonalności społeczeństw. Zbyt często społeczny charakter ekonomii utożsamia się z charakterem emocjonalnym. Ekonomia powinna znów korzystać z osiągnięć nauk o zarządzaniu, które wielokrotnie ją wyprzedzały, jak w przypadku behawioralnych teorii przedsiębiorstwa, które zostawiły w tyle wpływową obecnie ekonomię behawioralną (Tomer, 2007), czy teorii przedsiębiorczych, wyprzedzających modelowanie typu DSGE (Frydman i Goldberg, 2013). Dzisiaj teoria ekonomii musi sięgać do biznesowej analizy przypadków, a aby wykorzystywać eksperymenty naturalne całych gospodarek, powinna wypracować rezylencję czy antykruchłość krajów. Takie działania na szczeblu makroekonomicznym są coraz trudniejsze. Emocjonalność krajów wyklucza strategię. Nauki o organizacji i zarządzania zwracają więc uwagę na konieczność elastycznych, zwinnych zachowań gospodarczych, siłą rzeczy mniej możliwych na poziomie makroekonomicznym, a bardziej na poziomie mikroekonomicznym.

Można więc np. zmieniać rynek pracy i systemy emerytalne czy socjalne bardziej przez systemy zarządzania zasobami ludzkimi niż polityczno-ideologiczne starcia na ulicach, jak np. we Francji, czy przez dumping polityczny jak w Polsce. Tylko państwo ma w swojej rozpiętości kierowania możliwość dostarczania tak potrzebnego społeczeństwu dobra publicznego, jakim jest dobre prawo, którego pozytywne efekty dla rozwoju gospodarczego i radzenia sobie z kryzysami są znacznie efektywniejsze niż wielkie inwestycje, nawet o charakterze infrastrukturalnym.

Makroekonomia musi coraz szerzej korzystać z osiągnięć mikroekonomii – po pierwsze, odchodząc od sztywnych, prognostycznych i pesymistycznych modeli (Carlson-Szlezak i Swartz, 2024), po drugie, pozwalając przedsiębiorstwom i gospodarstwom domowym poszukiwać na szczeblu mikroekonomicznym kontekstualnych, elastycznych, racjonalnie optymistycznych rozwiązań. Redukowanie emocjonalności społeczeństw musi dokonywać się od dołu, czyli po prostu od podstaw. Premierzy czy ministrowie nie mogą permanentnie negocjować płac czy rozwiązywać operacyjnych, a nawet strategicznych problemów nauczycieli, pracowników służby zdrowia, służb publicznych itp., powinni to robić menedżerowie na możliwie najniższych szczeblach. Administracja publiczna w ogóle nie powinna zajmować się tym, co lepiej potrafią robić prywatne przedsiębiorstwa i same gospodarstwa domowe.

Administracja publiczna, jeśli chce skutecznie uczestniczyć w redukowaniu emocjonalności społeczeństw, musi jednak zmieniać też swoją filozofię prawną. W myśl tej filozofii każdy nowy wydatek publiczny powinien w ustawie mieć nie tylko ściśle określoną kwotę, ale i okres realizacji oraz cele, jakie dzięki niemu chcemy osiągnąć. Pozytywna zewnętrzna ewaluacja realizacji celów przez określony wydatek publiczny może być dopiero podstawą do uchwalenia ustawy z nowym wydatkiem. W ekonomii wprawdzie od dawna znany już jest tzw. test Milla-Bastable'a, który np. pokazuje, jak długo można pomagać nowym gałęziom gospodarki, ale – jak dotychczas – ma on charakter bardziej intelektualnego dyskursu niż prawnego sposobu racjonalizacji wydatków publicznych.

Powyższy problem został już częściowo dostrzeżony przez OECD oraz Unię Europejską i, jak wiadomo, według koncepcji *Independent Fiscal Institutions* tworzona jest w Polsce Rada Polityki Fiskalnej. To na pewno postęp w ewaluacji polityki gospodarczej państwa, ale paradoksalnie dla ekonomii politycznej byłoby lepiej, aby takie rady miały charakter autentycznie zewnętrzny, profesjonalny i niezależny, np. dzięki wybieraniu ich przez środowiska naukowe. Dotyczy to wielu innych rad i instytucji w systemach demokratycznych. Dopuszczanie do politycznego betonowania ponadkandydacyjnych instytucji jest wyraźną słabością nauk prawnych – groźną zarówno dla ekonomii politycznej socjalizmu, jak i ekonomii politycznej liberalizmu.

Bibliografia

- Akey, P., Lewellen, S. (2017). Policy Uncertainty, Political Capital, and Firm Risk-Taking. *Political Capital, and Firm Risk Taking*, 3, 1–61. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2758395>
- Akerlof, G. A., Shiller, R. J. (2010). *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton University Press. <http://dx.doi.org/10.2307/j.ctv36mk90z>
- Alesina, A., Paradisi, M. (2017). Political Budget Cycles: Evidence from Italian Cities. *Economics & Politics*, 29(2), 157–177. <https://doi.org/10.1016/j.electstud.2020.102206>
- Angrist, J. D., Imbens, G. W., Rubin, D. B. (1996). Identification of Causal Effects Using Instrumental Variables. *Journal of the American Statistical Association*, 91(434), 444–455.
- Baker, S. R., Bloom, N., Davis, S. J. (2015). Measuring Economic Policy Uncertainty. *NBER Working Paper*, 25720.
- Bauer, M. D., Mertens, T. M. (2018, March 5). Economic Forecasts with the Yield Curve. *FRBSF Economic Letter*, 7.
- Blanchflower, D. G., Bryson, A. (2021). The Economics of Walking About and Predicting Unemployment. *NBER Working Paper*, 29172.
- Broadberry, S., Chadha, J. S., Lennard, J., Thomas, R. (2023). Dating Business Cycles in the United Kingdom, 1700–2010. *The Economic History Review*, 76(4), 1141–1162. <https://doi.org/10.1111/ehr.13238>
- Canes-Wrone, B., Ponce de Leon, C., Thieme, S. (2023). Electoral Cycles, Investment, and Institutional Constraints in Developing Democracies. *Presidential Studies Quarterly*, 53, 273–292.
- Card, D. (1999). The Causal Effect of Education on Earnings. *Handbook of Labor Economics*, 3, 1801–1863. [https://doi.org/10.1016/S1573-4463\(99\)03011-4](https://doi.org/10.1016/S1573-4463(99)03011-4)
- Carlson-Szlezak, P., Swartz, P. (2024). How to Assess True Macroeconomic Risk. *Harvard Business Review*, 102(4), 94–103.
- Colarieti, R., Mei, P., Stantcheva, S. (2024). The How and Why of Household Reactions to Income Shocks. *NBER Working Paper*, 32191.
- Dornbusch, R., Edwards, S. (1989). *Macroeconomic Populism in Latin America*. NBED.
- Elster, J. (1998). Emotions and Economic Theory. *Journal of Economic Literature*, 36(1), 47–74.
- Frankel, J., Saravelos, G. (2012). Are Leading Indicators of Financial Crises Useful for Assessing Country Vulnerability? Evidence from the 2008–2009 Global Crisis. *Journal of International Economics*, 87(2), 216–231. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.12.009>
- Frydman, R., Goldberg, M. D. (2013). *Ekonomia wiedzy niedoskonałej*. Wydawnictwo Krytyki Politycznej.

- Gali, J. (2015). *Monetary Policy, Inflation, and the Business Cycle: An Introduction to the New Keynesian Framework and Its Applications*. Princeton University Press. <http://dx.doi.org/10.1007/s00712-008-0040-0>
- Granger, C. W. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods. *Econometrica*, 37(3), 424–438. <https://doi.org/10.2307/1912791>
- Julio, B., Yook, Y. (2012). Political Uncertainty and Corporate Investment Cycles. *The Journal of Finance*, 67(1), 45–83. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-6261.2011.01707.x>
- Kalecki, M. (1943). *Studies on Economic Dynamics*. Allen & Unwin.
- Kalecki, M. (1943). Political Aspect of Full Employment. *Political Quarterly*, 14, 211–232. <https://doi.org/10.1111/j.1467-923X.1943.tb01016.x>
- Kelley, D. (2019). Which Leading Indicators Have Done Better at Signaling Past Recessions? *Chicago Fed Letter*, 425, 1–7. <http://dx.doi.org/10.21033/cfl-2019-425>
- Keynes, J. M. (1936). *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. Macmillan. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-70344-2>
- Koźmiński, A. K., Noga, A., Piotrowska, K., Zagórski, K. (2020). *The Balanced Development Index for Europe's OECD countries, 1999–2017*. Springer Nature. <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-030-39240-6>
- Kydland, F. E., Prescott, E. C. (1982). Time to Build and Aggregate Fluctuations. *Econometrica*, 50(6), 1345–1370. <https://doi.org/10.2307/1913386>
- Lipiński, E. (1968). *Historia powszechnej myśli ekonomicznej do roku 1870*. PWN.
- Loewenstein, G. (2000). Emotions in Economic Theory and Economic Behavior. *American Economic Review*, 90(2), 426–432. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.90.2.426>
- Lucas, R. E. (1981). *Studies in Business Cycle Theory*. Basil Blackwell.
- Mankiw, G. N. (1985). Consumer Durables and the Real Interest Rate. *The Review of Economics and Statistics*, 67(3), 353–362.
- Michaillat, P., Saez, E. (2024). *Has the Recession Started?* Cornell University. <http://dx.doi.org/10.48550/arXiv.2408.05856>
- Minsky, H. P. (1982). The Financial-instability Hypothesis: Capitalist Processes and the Behavior of the Economy. *Hyman P. Minsky Archive*, 282, 7–45. https://digitalcommons.bard.edu/hm_archive/282
- Noga, A., Koźmiński, A. K., Piotrowska, K., Zagórski, K. (2022). Czynniki emocjonalne ograniczające inwestycje w europejskich krajach OECD. *Ekonomista*, 2, 172–189. <http://dx.doi.org/10.52335/ekon/150802>
- Prescott, E. C. (2002). Prosperity and Depression. *American Economic Review*, 92(2), 1–15. <https://doi.org/10.1257/000282802320188916>
- Rothbard, M. N. (1995). *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought* (vol. 2). Ludwig von Mises Institute.
- Rybacki, J. (2024). *Biuletyn PIE*, 7, 3–12.
- Sahm, C. (2019). *Direct Stimulus Payments to Individuals*. Brookings Institution.
- Stock, J. H., Watson, M. (2010). Indicators for Dating Business Cycles: Cross-history Selection and Comparisons. *American Economic Review Papers and Proceedings*, 100(2), 16–19. <http://dx.doi.org/10.1257/aer.100.2.16>
- Summers, L. (2016, November 14). A Badly Designed US Stimulus Will Only Hurt the Working Class. *Financial Times*.
- Tomer, J. F. (2007). What is Behavioral Economics? *Journal of Socio-Economics*, 36(3), 463–479. <http://dx.doi.org/10.1016/j.socrec.2006.12.007>
- Xu, L. (2025). Economic Downturn and the Yield Curve: Evidence from Canada and the US. *Journal of Economics and Finance*, 49(1), 1–32. <https://doi.org/10.1007/s12197-025-09716-y>