

Andrzej Wojtyna

ORCID 0000-0003-2313-6771

Czy czas strategii gospodarczych przeminął?

Oczekiwane od dłuższego czasu spotkanie premiera i ministra finansów z przedsiębiorcami odbyło się 10 lutego 2025 r. pod hasłem „Polska. Rok przełomu”. Już sama fraza „rok przełomu” sugeruje istnienie zamysłu o charakterze długookresowym i wielowymiarowym, a więc czegoś, co potocznie można uznać za przejaw myślenia strategicznego. Za taką interpretacją „rok” przemawia nawet bardziej niż „przełom”. Przełom, np. w negocjacjach, może nastąpić w ciągu godziny czy minuty, ale gdy odnosi się on do całego roku, to musi się to wiązać z istotną zmianą tendencji długookresowych lub przynajmniej średniookresowych (w ramach cyklu koniunkturalnego). Samo wystąpienie programowe premiera, w którym pojawiły się także nawiązania do dylematów i decyzji Bolesława Chrobrego, nie pozostawiło wątpliwości, że chodzi właśnie o rodzaj strategicznej refleksji, a ściślej – o przywrócenie jej odpowiedniej rangi w debacie publicznej. Dobrze, gdyby tak się stało, ale należy pamiętać, że odejście od reformy systemu emerytalnego i wydłużenia wieku przechodzenia na emeryturę było z kolei ważnym przykładem zaniku, a przynajmniej regresu myślenia strategicznego w horyzoncie długookresowym i międzypokoleniowym.

Jeśli myślenie strategiczne o gospodarce było mało obecne w kampanii przed wyborami 15 października 2023 r., to trudno było oczekiwać, że pojawi się ono szybko po wyborach. Nacisk położono na sprawczość krótkookresową („100 konkretów na pierwsze 100 dni rządów”), przy czym, co istotne, cele krótkookresowe nie zostały wyprowadzone z pewnej długookresowej koncepcji, nawet jeśli miałyby to być koncepcja dopiero nabierająca kształtu. Mogłoby się wydawać, że samo określenie „przełom” ma wyraźnie pozytywne konotacje. Staje się ono jednak bardziej niejednoznaczne w sytuacji bardzo silnej polaryzacji politycznej. Podczas gdy jedna część społeczeństwa będzie traktować „przełom” jako zapowiedź czegoś obiecującego, długo wyczekiwanego i pożądanego, to drugiej części będzie się on kojarzył z załamaniem czy odwróceniem wcześniejszych korzystnych zmian. Problem polega też na tym, że „Rok przełomu” to w czasie rzeczywistym również rok wysokiej i prawdopodobnie nadal narastającej niepewności w gospodarce

krajowej i światowej, co dodatkowo utrudnia przybliżenie znaczenia pojęcia „przełom”.

Symptomatyczne w wystąpieniu programowym premiera było to, że mimo silnie obecnych w nim elementów myślenia strategicznego samo pojęcie „strategia” *explicite* się nie pojawiło. Jest to spójne z następującą opinią ministra Andrzeja Domańskiego zawartą w rozmowie z *Gazetą Wyborczą* z 28 stycznia 2025 r., która poprzedzała spotkanie z przedsiębiorcami: „Powstaje cały pakiet reform. Nie muszę tego nazywać strategią. Chcę dokonywać faktycznych, realnych zmian [...]”. Chociaż ostrożność premiera i ministra jest na tym etapie wydłużania horyzontu czasowego w myśleniu o gospodarce w jakiejś mierze zrozumiała¹, to jednak równie ważne jest określenie, nawet robocze, w jaki „materialny byt” ma się docelowo przekształcić wystąpienie programowe². Odnosząc się bezpośrednio do wypowiedzi ministra finansów, można by bowiem zapytać, czy i po spełnieniu jakich warunków „pakiet reform” pozwala na określenie go mianem „strategii”. Okazuje się, że sięgnięcie do literatury przedmiotu nie jest tu zbyt pomocne. Powstaje nawet wrażenie, że w tym przypadku stopień precyzji pojęciowej jest obecnie zdecydowanie mniejszy niż przed globalnym kryzysem lat 2007–2009. Po pierwsze, nawet takie podstawowe pojęcia, jak polityka gospodarcza, strategia gospodarcza czy program gospodarczy, które w przeszłości różniły się w sposób wyraźny zakresem znaczeniowym, są obecnie często używane jako synonimy czy zamienniki stylistyczne³. Po drugie, czynnikiem komplikującym jest też pojawianie się pewnych nowych pojęć, takich jak np. wprowadzone przez Marianę Mazzucato „polityki państwa zorientowane na realizowanie misji” (*mission-oriented government policies*)⁴. Po trzecie, pojawia się pewien paradoks polegający na tym, że nawet w niektórych ważnych pracach, które *de facto* są poświęcone problematyce strategii gospodarczej, pojęcie to nie jest lub jest tylko rzadko używane, a czasem nawet nie pojawia się w indeksie (np. w książce

¹ W tym kontekście zarówno w odniesieniu do Polski, jak i innych krajów nasuwa się pytanie, w jakim stopniu powodem tego, że w 2024 r. w większości wyborów parlamentarnych czy prezydenckich doszło do zmiany władzy (do zwycięstwa ugrupowań opozycyjnych), był brak strategii gospodarczej, a w jakim wybór błędnej strategii.

² „Wystąpienie programowe” też jest dosyć arbitralnie i niekoniecznie w sposób najbardziej trafny wybrane.

³ Ostatnio w tytułach dokumentów o charakterze strategicznym coraz częściej używane jest również określenie „agenda”, które w języku potocznym oznacza listę spraw do załatwienia. W tej sytuacji przeciwstawianie tradycyjnie rozumianych strategii dokumentom w rodzaju „100 konkretów na 100 dni” staje się dosyć poważnym intelektualnym wyzwaniem.

⁴ M. Mazzucato, *The Value of Everything. Making and Taking in the Global Economy*, Penguin Random House, London 2018. Ta wybitna ekonomistka używa też terminu „odważne polityki” (*bold policies*), które należałoby traktować raczej jako strategię gospodarcze, zob. eadem, *The Entrepreneurial State. Debunking Public vs. Private Sector Myths*, Anthem Press, London–New York 2015, wyd. poprawione, s. 10.

Diane Coyle⁵). Po czwarte, pewne działania państwa, które raczej bezdyskusyjnie mieszczą się w pojęciu strategii gospodarczych, są ogłaszane i realizowane pod eufemistycznymi czy wprowadzającymi w błąd oficjalnymi nazwami⁶. Po piąte, w niektórych przypadkach metoda lub sposób realizacji celu polityki są określane jako strategia, tak jak to występuje tradycyjnie w odniesieniu do polityki pieniężnej (np. strategia bezpośredniego celu inflacyjnego), a ostatnio coraz częściej do polityki przemysłowej (strategie polityki przemysłowej). Po szóste, źródłem niejasności jest też coraz powszechniejsze używanie w Polsce pojęcia „polityki publicznej”, czemu nie towarzyszy wyjaśnienie, czy dopełniającym określeniem są w tym przypadku „polityki niepubliczne” czy też może „polityki prywatne”. Nasuwa się pytanie, czy analogicznie nie należałoby mówić też o „strategiach publicznych”. Byłoby to zresztą nawet bardziej uzasadnione niż w przypadku „polityk publicznych”, ponieważ na poziomie mikroekonomicznym, w odniesieniu do zachowań prywatnych podmiotów gospodarczych pojęcie strategii jest od dawna konsekwentnie i powszechnie stosowane (np. strategie inwestycyjne przedsiębiorstw czy strategie zakupowe gospodarstw domowych).

Zamieszanie terminologiczne dotyczące strategii gospodarczej ma swoje głębsze źródło w strukturze współczesnej myśli ekonomicznej. Otóż w ekonomii głównego nurtu pojęcie strategii gospodarczej w odniesieniu do wymiaru makroekonomicznego i długookresowego w zasadzie się nie pojawia. Tak rozumiane strategie znalazły się w kręgu zainteresowań szkół spoza głównego nurtu (tzw. heterodoksyjnych) i dotyczyły głównie strategii rozwojowych krajów o niższym poziomie dochodów. Dzięki wykorzystaniu aparatu teorii gier ważne miejsce w głównym nurcie zaczęła zajmować natomiast analiza zachowań strategicznych, uwzględniająca również interakcje między podmiotem odpowiedzialnym za prowadzenie polityki (rządem i jego agendami czy bankiem centralnym) a jej adresatami z sektora prywatnego. Perspektywa ta okazała się początkowo bardzo obiecująca z punktu widzenia lepszego zrozumienia ograniczeń, jakie napotyka prowadzenie optymalnej polityki ekonomicznej. Ethan Bueno de Mesquita⁷ dobrze pokazuje, na czym polega wkład tej właśnie perspektywy badawczej w rozwój wyrafinowanych, sformalizowanych metod analizowania polityki ekonomicznej przez szkoły głównego nurtu. Wśród wielu podjętych tematów autor omawia też koncepcję pozwalającą znacznie lepiej zrozumieć możliwość wystąpienia tzw. pułapek

⁵ D. Coyle, *Markets, State, and People. Economics for Public Policy*, Princeton University Press, Princeton 2020.

⁶ Często przywoływanym przykładem jest uchwalona w trakcie prezydentury Joego Bidena ustawa *Inflation Reduction Act*, która wbrew nazwie jest progresywną strategią polityki przemysłowej ukierunkowaną ogólnie na zahamowanie zmian klimatycznych.

⁷ E. Bueno de Mesquita, *Political Economy for Public Policy*, Princeton University Press, Princeton 2016.

koordynacyjnych (*coordination traps*) nie tylko w sferze gospodarczej, lecz także w sferze kultury, życia społecznego i polityki⁸.

Wydaje się, że ryzyko wystąpienia specyficznego przypadku pułapki koordynacyjnej powinno być brane pod uwagę przy omawianym wcześniej powrocie obecnego rządu do myślenia strategicznego. W swej pierwszej odsłonie inicjatywa strategiczna, jak określić można „Rok przełomu”, została zaprezentowana w oderwaniu od innych programów krajowych i zagranicznych, które są już, przynajmniej oficjalnie, realizowane lub czekają na ostateczną akceptację⁹. Bardzo pilnym zadaniem jest więc skoordynowanie dalszych prac nad nową inicjatywą z istniejącymi programami pod kątem ich komplementarności i substytucyjności, a także pod kątem określenia właściwej sekwencji działań. Szczególnie istotne jest uwzględnienie zależności między długookresowymi celami rozwojowymi a średniookresowymi ograniczeniami budżetowymi wynikającymi ze zobowiązań międzynarodowych¹⁰. Obecnie kluczowe znaczenie mają tu wynegocjowane warunki wychodzenia z procedury nadmiernego deficytu nałożonej na Polskę w związku z naruszeniem reguł fiskalnych wynikających z traktatu z Maastricht oraz Paktu stabilności i wzrostu. W tym kontekście nasuwają się następujące pytania:

- a) w jakim stopniu reguły konstytucyjne mogą zastępować strategię gospodarczą?
- b) czy strategię gospodarczą, podobnie jak politykę ekonomiczną, można rozpatrywać jako wybór spośród rozwiązań dostępnych na osi reguły *versus* działania dyskrecyjne?
- c) czy strategia, jeśli przyjęta jako oficjalny dokument rządu, powinna być traktowana raczej jako odpowiednik reguły, a określony stopień dyskrecjonalności mógłby dotyczyć jedynie realizowanej na jej podstawie polityki?

Chociaż przydatność teorii gier w lepszym zrozumieniu roli zachowań strategicznych w polityce gospodarczej pozostaje znacząca, to jednak ostatnie zjawiska gospodarcze dwu minionych dekad pokazały, że formułowane wobec niej oczekiwania były zdecydowanie zbyt optymistyczne. Ograniczona praktyczna przydatność tej teorii była zresztą dobrze rozumiana przez specjalistów

⁸ W odniesieniu do sfery polityki (*politics*) koncepcja ta pomaga wyjaśnić takie zjawiska jak trudności w efektywnym sprawowaniu demokratycznej kontroli nad działaniami organów władzy wykonawczej (*accountability*) czy długotrwałość rządów dyktatorskich.

⁹ Znamiennym przykładem jest zaproponowanie przez premiera Rafała Brzozę kierowania zespołem mającym przygotować program działań deregulacyjnych, podczas gdy odpowiedni dokument został już przygotowany przez Ministerstwo Rozwoju i Technologii i czeka na akceptację rządu.

¹⁰ Utworzenie w 2024 r. w drodze ustawy Rady Fiskalnej można traktować jako przykład rozwiązania instytucjonalnego, które powinno łączyć perspektywę średniookresową z równowagą międzypokoleniową. Na znaczenie tej zależności zwraca uwagę D. Coyle, *The Economics of Enough. How to Run the Economy As If the Future Matters*, Princeton University Press, Princeton 2011, s. 296.

już dużo wcześniej, ale jak pisze w swej książce Jonathan Aldred¹¹, zdecydowana większość ekonomistów uległa jej powabowi, ponieważ wydawało się, że w przyszłości stanie się ona w naukach społecznych równorzędnym odpowiednikiem uniwersalnej, unifikującej teorii budowanej na gruncie fizyki. Światowy kryzys finansowy, a potem kryzysy związane z pandemią i z agresją Rosji w Ukrainie pokazały dobitnie, że oparte na rygorystycznych założeniach modele teoretyczne stosowane nie tylko w teorii gier, lecz także w zasadzie w całej ekonomii głównego nurtu nie są w stanie przekonująco wyjaśnić przyczyn, przebiegu i skutków tak skomplikowanych, wieloaspektowych zdarzeń gospodarczych. Na temat impasu poznawczego, w jakim znalazła się ekonomia jako dyscyplina naukowa, powstało już wiele prac, których nie sposób tu przytoczyć. Diagnoza, nawet jeśli ciągle niepełna, została już dosyć wyraźnie zarysowana i, jak się wydaje, jest coraz szerzej przez ekonomistów akceptowana. W ogromnym uproszczeniu można powiedzieć, że za ten impas odpowiadają dwa powiązane ze sobą czynniki: zdecydowanie większa niż w przeszłości złożoność systemów gospodarczych zarówno na poziomie krajowym, jak i międzynarodowym oraz silny, a wręcz skokowy wzrost poziomu niepewności.

Z krytycznej diagnozy dotyczącej zdolności ekonomii do objaśniania rzeczywistości gospodarczej wynika potrzeba nowych ujęć teoretycznych i empirycznych. Część podzielających tę diagnozę autorów jest jednak zdania, że mimo powagi formułowanych zarzutów nie jest konieczne porzucanie głównego nurtu, lecz dokonanie jego dosyć radykalnej modyfikacji. Reprezentatywnym przykładem takiego „umiarkowanie radykalnego” stanowiska są poglądy Diane Coyle¹² zawarte w książce poświęconej krytycznej ocenie obecnego stanu ekonomii. Główna słabość ekonomii została obrazowo uchwycona przez autorkę w tytule książki (*Cogs and Monsters*). Jak wyjaśnia ona we wstępie, „przez traktowanie nas wszystkich, jakbyśmy byli trybikami, ekonomia nieumyślnie kreuje potwory, emergentne zjawiska, których nie potrafi zrozumieć za pomocą własnych narzędzi”¹³. Po dokonaniu pod tym kątem wnikliwej oceny kierunków badań nad mechanizmem współczesnych procesów gospodarczych dochodzi jednak w zakończeniu do następującego optymistycznego wniosku: „mimo często hałaśliwej debaty jestem przekonana, że zmieniony paradygmat »głównego nurtu« jest potrzebny i że się wyłoni”. Jej zdaniem bardzo ważna rola w tej zmianie przypadnie w udziale ekonomii politycznej, która „ponownie budzi się do życia” jako „dyscyplina analitycznie mocna, dobrze osadzona w empirii, świadoma uwarunkowań historycznych, otwarta

¹¹ J. Aldred, *Licence to be Bad. How Economics Corrupted Us*, Penguin Random House, London 2019, s. 41.

¹² D. Coyle, *Cogs and Monsters. What Economics Is, and What It Should Be*, Princeton University Press, Princeton 2021.

¹³ Ibidem, s. 6.

i zaangażowana, wnosząca pozytywny wkład w funkcjonowanie społeczeństwa". Należy jednak podkreślić, że mimo tak wyrażonego końcowego optymizmu autorka pokazuje w książce, jak bardzo „w obecnym okresie brakuje klarownych światopoglądów pozwalających kształtować decyzje w polityce gospodarczej, a zamiast tego mamy mieszaninę idei, zarówno wolnorynkowych, jak i etatystycznych, powiązaną z głębokim niezadowoleniem wyborców i z utratą zaufania”¹⁴.

Ze względu na nadzieje pokładane przez Diane Coyle w badaniach prowadzonych z perspektywy ekonomii politycznej warto w tym miejscu wskazać przykłady dwu wyraźnie różnych, ale też wzajemnie uzupełniających się nowych ujęć pomagających lepiej zrozumieć uwarunkowania decyzji o zainicjowaniu takiej, a nie innej strategii czy polityki ekonomicznej, również w Polsce. W pierwszym z artykułów Dan Bernhardt, Stefan Krasa i Mehdi Shadmehr¹⁵ budują model teoretyczny pomagający wyjaśnić, dlaczego w krajach o mniej dojrzałej demokracji mogą pojawić się populistyczni przywódcy, potrafiący wygrywać kolejne wybory, oferując mniej zamożnej części elektoratu krótkookresowe korzyści w postaci wyższej konsumpcji, mimo że na dłuższą metę prowadzi to do spadku inwestycji, a w efekcie również i konsumpcji. Autorów interesuje szczególnie określenie warunków, nadal słabo zrozumiałych, które zmuszają partię tradycyjnie przedkładającą długofalowe cele rozwojowe nad krótkookresowe cele polityczne do naśladowania partii o nastawieniu populistycznym. Jeśli w efekcie dojdzie do spadku zasobu kapitału poniżej pewnego krytycznego poziomu, to gospodarka wchodzi w dynamikę określaną obrazowo przez autorów jako „spirala śmierci”, której politycznym efektem jest upadek demokracji. Wartościowe są płynące z analizy modelowej wnioski co do możliwych środków zaradczych, które pozwoliłyby uniknąć wystąpienia tak dramatycznego rezultatu. Otóż w okresach pomyślnej koniunktury kraj powinien inwestować w kapitał rzeczowy i społeczny, nawet jeśli jego zasoby są i tak wysokie. Inaczej to ujmując, rząd powinien stworzyć pewną poduszkę bezpieczeństwa, przygotowując gospodarkę na przyszły okres władzy populistów. Trudne dla gospodarki czasy przemawiają natomiast za naśladowaniem polityki populistycznej traktowanej jako wybór mniejszego zła. Zakumulowane wcześniej zasoby kapitału pozwalają bowiem uchronić gospodarkę i demokrację przed wejściem w „spirale śmierci”.

Melis Kartal i Jean-Robert Tyran¹⁶ podejmują inny ważny problem, z którym borykają się współczesne demokracje. Interesuje ich ogólnie to, jak zakres określonych rodzajów zachowań ludzi ulega zmianie w wyniku masowej

¹⁴ Ibidem, s. 195.

¹⁵ D. Bernhardt, S. Krasa, M. Shadmehr, „Demagogues and the economic fragility of democracies”, *American Economic Review* 2022, t. 112, nr 10.

¹⁶ M. Kartal, J.-R. Tyran, „Fake news, voter overconfidence, and the quality of democratic choice”, *American Economic Review* 2022, t. 112, nr 10.

dezinformacji, wpływając w rezultacie na wyniki wyborów. Tę ogólną myśl przekładają na sformalizowaną główną hipotezę, wykorzystując zbudowany przez siebie model teoretyczny¹⁷, a następnie testują niektóre jej szczegółowe warianty, przeprowadzając kilka eksperymentów imitujących decyzje wyborcze. Wychodząc od wyników badań prowadzonych przez psychologów, za kluczowy aspekt modelu autorzy uznają po pierwsze to, że jednostki mniej kompetentne¹⁸ są bardziej podatne na dezinformację. Po drugie przyjmują, że jednostki przeszacowują jakość otrzymywanych przez siebie informacji oraz trafność własnych opinii. Te przyjęte w modelu założenia behawioralne opierają się na tzw. efekcie Dunninga-Krugera, zgodnie z którym jednostki niekompetentne cechuje nadmierna pewność siebie, przy czym nie zdają sobie one sprawy z własnego braku kompetencji¹⁹. Autorzy pokazują, że jakość decyzji podejmowanych demokratycznie zależy zarówno od zakresu dezinformacji w życiu społecznym, jak i od tego, jak silny jest w nim efekt Dunninga-Krugera. Okazuje się, że bardzo duże znaczenie w tych warunkach ma proces agregowania informacji. Jak piszą autorzy, „uzyskane rezultaty wskazują, że zbiorowa nadmierna pewność siebie może prowadzić do bardziej ekstremalnych skutków niż w przypadku, gdy cecha ta odnosi się do indywidualnych zachowań”. Myśl tę dopełniają następującym końcowym wnioskiem: „nasze ujęcie teoretyczne i przeprowadzone eksperymenty sugerują, że rozpowszechniona nadmierna pewność siebie wpływa ujemnie na agregowanie informacji, gdy udział fałszywych informacji jest dostatecznie wysoki”.

Trzy inne książki można z kolei wskazać jako reprezentatywne przykłady badań pokazujących, jak silny wzrost niepewności utrudnia zrozumienie procesów zachodzących we współczesnych gospodarkach, co siłą rzeczy musi wpływać na ocenę, czy w ogóle ma sens opracowywanie i wdrażanie strategii gospodarczych. J. Doyne Farmer²⁰ uważa, że w badaniu najważniejszych nowych groźnych zjawisk takich jak pandemia czy zmiany klimatyczne przydatność modeli głównego nurtu jest znikoma. Jego zdaniem jednym z najważniejszych powodów jest to, iż „standardowe modele makroekonomiczne

¹⁷ W trakcie prowadzonej analizy autorzy rozszerzają wyjściowy model o dodatkowe aspekty, które przybliżają go do współczesnych realiów, w jakich przebiegają kampanie wyborcze (m.in. stopień koncentracji mediów czy kierowanie określonych informacji do wybranych grup wyborców).

¹⁸ Kompetencja dotyczy tu zdolności do pozyskiwania trafnych informacji oraz formułowania poprawnych opinii.

¹⁹ Autorzy przytaczają wyniki badań, które wskazują, że chociaż wyraźna większość respondentów przyznaje, iż *fake news* utrudniają rozpoznanie podstawowych faktów, to jednocześnie 84% spośród nich jest przekonanych, że potrafi rozpoznać fałszywe informacje. Według innych badań ludzie są przekonani, że fałszywe informacje mają większy wpływ na innych ludzi niż na nich samych.

²⁰ J.D. Farmer, *Making Sense of Chaos. A Better Economics for a Better World*, Penguin Random House, London 2024.

wykorzystywane obecnie przez banki centralne i ministerstwa finansów zakładają, że żyjemy raczej w świecie ryzyka niż niepewności”²¹. Zauważa przy tym, że w rzeczywistości możemy mieć do czynienia nie tylko ze zwykłą, lecz także z „prawdziwą niepewnością” (*true uncertainty*), która oznacza brak rozeznania zarówno co do prawdopodobieństwa przyszłych zdarzeń, jak i co do tego, jakie zdarzenia mogą w przyszłości wystąpić²². Co prawda Farmer przyznaje, że jest już obszerna literatura na temat modelowania niepewności, ale uważa on dostępne techniki za zbyt słabo jeszcze zaawansowane, aby instytucje państwowe mogły je wykorzystywać w swoich podstawowych modelach makroekonomicznych. Dlatego aby móc zmierzyć się z takimi wielkimi problemami jak zmiany klimatyczne, konieczne jest według niego przejście do modeli tworzonych na gruncie ekonomii złożoności, w których niepewność jest nieodłączną cechą badanej rzeczywistości.

Podobnie jak Farmer, również John Kay i Mervyn King²³ za jedną z najważniejszych cech współczesności uznają silny wzrost poziomu „prawdziwej niepewności”, którą w swojej bardzo ważnej książce określają mianem „radykałnej niepewności”²⁴. Istotę tej tytułowej kategorii autorzy charakteryzują w następujący sposób: „Kładziemy nacisk na szeroki zakres możliwości leżących między światem nieprawdopodobnych zdarzeń, które niemniej jednak mogą być opisywane za pomocą rozkładów prawdopodobieństwa, a światem niewyobrażalnym. Jest to świat niepewnych wariantów przyszłości (*uncertain futures*) i nieprzewidywalnych konsekwencji, na którego temat można z konieczności jedynie spekulować i w odniesieniu do którego nieuchronnie występują różnice zdań, jakie w wielu przypadkach nigdy nie znikną. I jest to świat, jaki przeważnie napotykamy”²⁵. Spośród wielu interesujących wątków podejmowanych przez autorów również i w tym przypadku warto zwrócić uwagę na ich opinie o przydatności modeli ekonomicznych. Otóż analizując ewolucję poglądów ekonomicznych oraz gospodarcze skutki rekomendowanych przez ekonomistów zaleceń, autorzy dochodzą do ogólnego wniosku, że „ekonomia była bardziej produktywna, kiedy jej modele opowiadały niewielkie historie, niż wówczas, gdy rościły one sobie pretensje do oferowania wielkich opowieści”²⁶. Uzasadniając tę myśl, Kay i King wskazują, że

²¹ Ibidem, s. 107.

²² Chodzi tu o spopularyzowane przez Donalda Rumsfelda rozróżnienie między znanymi niewiadomymi (*known unknowns*) a nieznanymi niewiadomymi (*unknown unknowns*).

²³ J. Kay, M. King, *Radical Uncertainty. Decision-making for an Unknowable Future*, The Bridge Street Press, London 2021.

²⁴ Chociaż istota obydwu tych kategorii jest podobna, to sposób ich rozumienia nie wydaje się taki sam. Różnice interpretacyjne trudno jest jednak pokazać, ponieważ Farmer nie analizuje bliżej zakresu znaczeniowego „prawdziwej niepewności”.

²⁵ J. Kay, M. King, op. cit., s. 14.

²⁶ Ibidem, s. xvii; niemniej jednak autorzy przyznają, że „narracje pomagają nam zrozumieć złożony świat”.

„opowieści (*narratives*), które nie poddają się weryfikacji, lecz stają się jedynie aktem wiary prawdziwych wyznawców, są podobne do przemijającej mody i w ten sposób utrudniają racjonalną dyskusję”. Autorzy nie poprzestają oczywiście na tych inspirujących, ale ogólnych uwagach i poświęcają osobny rozdział kwestii „wykorzystywania i nadużywania modeli” w ekonomii²⁷.

Wśród monografii na temat wzrostu znaczenia niepewności napisanych w dużej mierze pod wpływem doświadczeń związanych z pandemią równie ważne miejsce zajmuje praca Davida Spiegelhaltera²⁸. Stanowi ona bardzo dobre dopełnienie powyżej omówionych dwu książek przede wszystkim dlatego, że analizuje również wszystkie najważniejsze teoretyczne i praktyczne aspekty niepewności, ale także dlatego, że jest w niej wyraźnie obecna perspektywa wynikająca z doświadczeń zawodowych autora – wybitnego naukowca statystyka. Jeden z ciekawych, a zarazem bardzo aktualnych wątków dotyczy możliwości świadomego oddziaływania władz (m.in. przez media) na postrzegany przez społeczeństwo poziom niepewności, który może być zaniżany lub zawyżany.

W podsumowaniu wypada stwierdzić, że postawione w tytule pytanie nie doczekało się niestety w miarę jednoznacznej odpowiedzi. Można by sądzić, że silny wzrost niepewności, jaki nastąpił w ostatnich latach, powinien jednoznacznie sprzyjać zwiększeniu „podaży” strategii. Wydawałoby się bowiem, że dla szeroko rozumianych podmiotów gospodarczych formułowane przez organy państwowe strategie powinny być ważnym czynnikiem ograniczającym poziom niepewności. Sytuacja się jednak komplikuje, jeśli coraz większego relatywnego znaczenia zaczyna nabierać niepewność „radikalna” („ukryta”). Nie sprzyja ona wzrostowi „podaży” strategii ze względu na możliwość pojawienia się „nieznanych niewiadomych”. Cechy psychologiczne adresatów w połączeniu z czynnikami ekonomii politycznej mogą wówczas dodatkowo przemawiać za rezygnacją z wprowadzenia strategii, ponieważ opozycja będzie skłonna „sprzedawać” jej niepowodzenie jako efekt błędnych decyzji rządu. W sytuacji gdy popyt na strategię jest silny, ale skłonność do zwiększenia ich podaży jest obciążona ryzykiem poniesienia poważnych kosztów politycznych, naturalną reakcją władz staje się pozorowanie inicjowania strategii. Oznacza to, po pierwsze, że rzeczywiste strategie gospodarcze mogą być zastępowane strategiami medialnymi czy wręcz propagandowymi dotyczącymi gospodarki. Równocześnie może to skutkować równoległym uruchamianiem wielu niepowiązanych ze sobą strategii cząstkowych, które z zamierzenia nie mają zostać wdrożone.

²⁷ Szczególnie pouczających jest sześć lekcji dotyczących właściwego wykorzystywania modeli sformułowanych w zakończeniu rozdziału (*ibidem*, s. 376–377).

²⁸ D. Spiegelhalter, *The Art of Uncertainty. How to Navigate Chance, Ignorance, Risk and Luck*, Penguin Random House, London 2024, zob. zwłaszcza s. 369–370.

Has the time of economic strategies passed?

The prevailing belief among economists is that, as a result of successive strong shocks that have occurred since the global financial crisis of 2007–2009, the level of uncertainty in the economy has increased significantly. This new feature of the environment forces economic agents not only to change their current behaviour significantly, but also to search for optimal adjustment strategies. An interesting paradox arises in this new situation. On the one hand, there is a growing demand from economic agents for economic strategies announced by state institutions, because they should reduce the level of uncertainty perceived by these agents. On the other hand, state institutions are not willing to respond to this demand because they are afraid that in a period of high uncertainty, the probability of implementing a strategy is radically reduced, which may result in losing power in the next elections. In a situation where the demand for strategies is strong, but the tendency to increase their supply is fraught with the risk of incurring serious political costs, the authorities' natural reaction is to pretend to initiate a strategy. This means, firstly, that real economic strategies may be replaced by media or even propaganda strategies regarding the economy. However, it may also mean initiating in parallel many unrelated sub-strategies that are not intended to be actually implemented. The aim of the paper is an attempt to show some significant directions of research recently undertaken by economists, which may prove helpful in better understanding this paradox and in searching for ways to overcome it.

Keywords: economic strategies, risk and uncertainty, mainstream economics, political economy

Słowa kluczowe: strategie ekonomiczne, ryzyko i niepewność, ekonomia głównego nurtu, ekonomia polityczna