



OSPODARKA NARODOWA

9
(169)
Rok XVI
wrzesień
2005

Andrzej WOJTYNA*

Alternatywne modele kapitalizmu**

Uwagi wstępne

Dyskusja nad relatywną przewagą różnych modeli kapitalizmu zyskała w ostatnich latach ponownie na znaczeniu. Na początku obecnej dekady ukazało się kilka ważnych monografii na ten temat, które przyciągnęły również uwagę szerszej opinii publicznej. Kluczową rolę we wzroście zainteresowania tą problematyką odegrały nowe zjawiska zachodzące w wysoko rozwiniętych gospodarkach w latach 90. Zaliczyć do nich należy: a) wyraźne, trwałe spowolnienie wzrostu w gospodarkach uważanych poprzednio za najbardziej efektywne (Niemcy, Japonia), b) syndrom tzw. nowej gospodarki w Stanach Zjednoczonych i wynikające stąd przyspieszenie tempa wydajności pracy oraz silny boom giełdowy, c) utrzymujące się zróżnicowanie sytuacji makroekonomicznej w krajach członkowskich UE mimo postępów w integracji gospodarczej, d) procesy dostosowawcze w nowych krajach członkowskich w okresie przedakcesyjnym, e) intensyfikacja procesu globalizacji, f) rozczarowanie wynikami reform w krajach Ameryki Łacińskiej. Warto zaznaczyć, że w Europie Zachodniej renesansowi zainteresowania kwestią modeli kapitalizmu sprzyjała debata publiczna nad programem tzw. Trzeciej Drogi. Innym ważnym powodem wzrostu zainteresowania jest szerokie „otwarcie się” w ostatnich latach ekonomii głównego nurtu na znaczenie uwarunkowań instytucjonalnych.

Charakterystyczną cechą dyskusji nad alternatywnymi modelami kapitalizmu jest to, że odnosi się ona w zasadzie wyłącznie do krajów wysoko rozwi-

* Autor jest pracownikiem Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Instytutu Nauk Ekonomicznych PAN w Warszawie oraz członkiem Rady Polityki Pieniężnej. Artykuł wpłynął do redakcji w czerwcu 2005 r.

** Opracowanie przygotowane do książki jubileuszowej dla uczczenia 85. urodzin i 55-lecia pracy naukowej profesora Edwarda Łukawera, *Dylematy wyboru rozwoju gospodarczego Polski*, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 2005.

niętych. Obszar badań jest więc wyraźnie węższy niż w przypadku analizy porównawczej systemów gospodarczych (*comparative economic systems*). W odniesieniu do pozostałych grup krajów używa się raczej określenia modele (wzorce) rozwoju oraz akcentuje się wymiar ekonomicznej roli państwa. W tym przypadku modele kapitalizmu konstruowane na podstawie doświadczeń krajów wysoko rozwiniętych stają się dla krajów na niższym poziomie rozwoju jakby docelowymi wzorcami rozwoju.

Mogłoby się wydawać, że dyskusja nad docelowym modelem kapitalizmu będzie szczególnie żywa, a nawet burzliwa, w krajach postkomunistycznych. Okazało się, że – przynajmniej w Polsce – dyskusja taka właściwie się nie odbyła¹. Odnosi się to zarówno do normatywnego wymiaru problemu (jaki model byłby dla Polski optymalny), jak i do wymiaru pozytywnego (jaki wariant modelu kształtuje się lub ukształtował się w wyniku transformacji). Można wskazać na kilka możliwych przyczyn takiego stanu rzeczy:

- Prawdopodobnie w początkowym okresie transformacji najważniejszą przyczyną było to, że samo przejście (powrót) z gospodarki socjalistycznej do kapitalistycznej (niezależnie do jakiego jej modelu) było z jednej strony zadaniem niezwykle skomplikowanym z punktu widzenia charakteru i sekwencji niezbędnych reform, a z drugiej strony obiecywało skokowy wzrost efektywności systemu gospodarczego. Inaczej mówiąc, w tym okresie na dyskusję ciągle istotne piętno wywierała konfrontacja ideologiczna lat powojennych. W jej wyniku bardzo silnie eksponowane były różnice między obydwojoma systemami, natomiast zacierane były różnice między wariantami każdego z systemów. Można się było spodziewać, że w kolejnych latach transformacji ten czynnik ulegnie osłabieniu i dyskusja nad docelowym modelem kapitalizmu nabierze rumieńców. Dostyc szybko okazało się bowiem, że mimo wspólnego „dziedzictwa systemowego” poszczególne kraje postsocjalistyczne poruszają się po odmiennych trajektoriach wzrostu, ale i zmian instytucjonalnych. Do poważnej dyskusji nad docelowym modelem kapitalizmu jednak nie doszło.
- Właściwie od samego początku transformacji członkostwo Polski w UE wydawało się być tylko kwestią czasu. Konieczność przyjęcia *acquis* sugerowała, że w stosunkowo nieodległej perspektywie staniemy się częścią europejskiego modelu kapitalizmu (cokolwiek to znaczy). Powodowało to, że UE postrzegana była jako dostyc homogeniczna całość i relatywnie niewiele uwagi poświęcano istotnym różnicom instytucjonalnym między poszczególnymi krajami członkowskimi i grupami krajów oraz zachodzącymi w nich zmianami.
- Kompleksowa wizja przyszłego ustroju gospodarczego bardzo rzadko pojawia się w programach partii politycznych w Polsce. W ogóle kwestiom go-

¹ W jakimś stopniu wyjątkiem była inspirowana powojennymi doświadczeniami RFN dyskusja nad społeczną gospodarką rynkową. Miała ona jednak głównie charakter historyczny i w niewielkim zakresie odnosiła się do wyzwań współczesności (w tym do aktualnych problemów gospodarki niemieckiej).

spodarczym partię poświęcają w swych programach i w wewnętrznych dyskusjach stosunkowo niewiele miejsca. Dyskusja ta jest na ogół ukierunkowana na kwestie bieżące i to te, które obiecują możliwość zwiększenia poparcia politycznego. Symptomatyczne jest to, że tocząca się w Europie Zachodniej dyskusja nad „Trzecią Droga” spotkała się w Polsce z tak niskim odzewem.

Mimo że od rozpoczęcia transformacji systemowej upłynęło piętnaście lat, dyskusja nad przyszłym modelem kapitalizmu jest więc nadal potrzebna. Utrzymuje się bowiem powstałe na początku transformacji złudzenie, że wychodząc z nieefektywnego systemu wchodzimy do systemu sprawdzonego, stabilnego i homogenicznego. Żadna z tych cech nie znalazła, niestety, potwierdzenia w realiach lat 90. i na początku obecnej dekady.

Ewolucja poglądów na temat optymalnego modelu kapitalizmu

Podobnie jak w przypadku sporu o optymalną rolę rynku i państwa, gdy wahadło okresowo wychyla się raz w jedną, raz w drugą stronę, tak również istotnym zmianom ulegają poglądy na temat wad i zalet różnych modeli kapitalizmu. Duża różnica między tymi dwiema ważnymi dyskusjami dotyczy natomiast tempa, w jakim dochodzi do istotnej zmiany poglądów. W sporze na temat przewagi alternatywnych modeli kapitalizmu zmiany poglądów w ostatnich kilkunastu latach były zaskakująco silne. Jeszcze na początku lat 90. [Albert, 1994] w znanej książce *Kapitalizm kontra kapitalizm* przekonywał, że zarówno z punktu widzenia ekonomicznego, jak i społecznego, tzw. model nadreński cechuje wyraźna wyższość w stosunku do tzw. modelu anglosaskiego (neoamerykańskiego). Również [Hutton, 1996] w książce *The State We're In* wskazywał w podobnym duchu na przewagę „kapitalizmu interesariuszy” (*stakeholder capitalism*), występującego w Europie kontynentalnej w porównaniu z anglosaskim „kapitalizmem akcjonariuszy” (*shareholder capitalism*). Na słabości modelu amerykańskiego wskazywali w tym okresie m.in. [Thurow, 1992] i [Krugman, 2000].

Zaledwie kilka lat później opinie uległy radykalnej zmianie. Zdecydowana większość komentatorów była zdania, że model amerykański jest lepszy, ponieważ tworzy więcej miejsc pracy, przyczynia się do wzrostu dobrobytu, a przede wszystkim przewodzi w przechodzeniu do tzw. nowej gospodarki. Na tle wyników uzyskiwanych przez gospodarkę amerykańską, sytuacja ekonomiczna w Europie zaczęła wyglądać mało imponująco. Stawało się coraz bardziej jasne, że kraje europejskie będą musiały przejść rozwiązania amerykańskie: niskie podatki, liberalizację, deregulację i nacisk na wartość akcji, jeśli będą chciały zamknąć lukę w zakresie konkurencyjności i tempa wzrostu produktywności. W odniesieniu do Japonii, której „prestż gospodarczy” był w końcu lat 80. nawet większy niż Niemiec i co do której przewidywano, że prześcignie również Stany Zjednoczone można powiedzieć, iż w latach 90. jej gospodarka znalazła się w bardzo trudnej sytuacji. Zaczęła zdecydowanie do-

minować opinia, że jedynie daleko idące reformy instytucjonalne, upodobniające gospodarkę japońską do amerykańskiej są wyjściem z sytuacji.

Gdy wydawało się już, że dominacja modelu amerykańskiego wyraźnie się utrwała, pojawiły się w nim niespodziewanie bardzo poważne rysy świadczące o tym, że werdykt w sprawie optymalnego modelu pozostaje sprawą otwartą. Skandal w „Enronie” i innych wielkich korporacjach obnażył słabość najważniejszego elementu każdego z modeli i kapitalizmu jako takiego, czyli nadzoru właścicielskiego. Na słabości te nałożyły się niekorzystne zjawiska świadczące o poważnie naruszonej równowadze makroekonomicznej (bańka spekulacyjna na giełdzie, niezwykle niski poziom oszczędności gospodarstw domowych, powrót tzw. problemu bliźniaczych deficytów).

Nasuwa się pytanie, czy jest to kolejna zmiana mody, czy też można sformułować pewne wnioski na temat względnej przewagi różnych polityk i różnych modeli kapitalizmu. Rysują się trzy ogólne odpowiedzi na to pytanie:

1. Należy podchodzić sceptycznie do przekonania, że istnieje jeden model kapitalizmu, który jest „najlepszy” w każdym okresie i pod każdym względem. Osiągnięcia (*performance*) gospodarki amerykańskiej i gospodarek europejskich są w dużo większym stopniu podobne niż odmienne. Wydają się one zależeć od autonomicznych czynników technologicznych i w niewielkim tylko stopniu od rodzaju zastosowanych polityk.
2. Niemniej jednak należy dostrzec występujące w modelu amerykańskim zarówno pewne trwałe zalety, jak i pewne szczególne cechy ułatwiające osiągnięcie sukcesu w obecnej fazie przyspieszonych zmian technologicznych.
3. Zachowanie się gospodarki japońskiej w latach 90. oraz „tygrysów” azjatyckich przed i w czasie kryzysu 1997 r. dostarcza niewielu lekcji nt. optymalnej polityki strukturalnej. Doświadczenia te wskazują natomiast, że polityka makroekonomiczna i niestabilność rynków finansowych może wywierać duże skutki niezależnie od realizowanej polityki strukturalnej.

Zewnętrzne i wewnętrzne czynniki określające zalety różnych modeli

Czynniki zewnętrzne będą rozumiane jako te, które związane są z funkcjonowaniem rynków międzynarodowych i na które polityka gospodarcza prowadzona na szczeblu narodowym ma bardzo ograniczony wpływ. Natomiast czynniki wewnętrzne to te, które mogą być w istotnym stopniu kształtowane przez rządy poszczególnych krajów. Nie jest to oczywiście jedyny możliwy sposób rozumienia czynników wewnętrznych i zewnętrznych określających atrakcyjność różnych modeli kapitalizmu. [Pryor, 2002, s. 15-16] przyjmuje na przykład jako wewnętrzne przyczyny zmian systemowych te, które bezpośrednio odnoszą się do gospodarki zaliczając do nich globalizację, stopniowe zmiany technologiczne (takie jak relatywne zmiany w kosztach komunikacji), zmiany w strukturze demograficznej czy poważne błędy w polityce rządu. Z kolei do „sił zewnętrznych” zalicza uwarunkowania ekologiczne, społeczne i polityczne.

Często formułowany jest pogląd, że globalizacja jest najważniejszym czynnikiem wymuszającym zmiany w modelu gospodarki i testującym jej efektywność. Zgodnie z tym stanowiskiem, zapewnienie krajowej „konkurencyjności” jest najważniejszym wyzwaniem dla polityki gospodarczej, które wymaga radykalnych zmian w instytucjach gospodarczych i społecznych, a nawet politycznych. W myśl przeciwstawnego stanowiska (np. [Turner, 2002]), podstawowe siły zmieniające kształt krajów rozwiniętych to trendy w preferencjach klientów i w technice, czyli czynniki o zasadniczo wewnętrznym charakterze. Dlatego wiele podstawowych wyzwań w tych krajach ma też charakter wewnętrzny².

Podobne stanowisko, sceptyczne wobec roli przypisywanej globalizacji, przyjmują też [Hall i Soskice, 2001, s. 55-59], którzy w swej analizie modeli kapitalizmu akcentują wymiar mikroekonomiczny. Zwracają oni uwagę, że z perspektywy ekonomii politycznej podstawowym problemem wynikającym z globalizacji jest stabilność systemów regulacyjnych oraz krajowych instytucji w obliczu nasilającej się presji konkurencyjnej. Pojawia się pytanie, czy globalizacja wyzwoli konkurencyjną deregulację, która doprowadzi do większej uniformizacji (konwergencji) modeli kapitalizmu. Zgodnie z dominującym popularnym poglądem, odpowiedź jest twierdząca. Argument jest zazwyczaj budowany na trzech podstawach: 1) przedsiębiorstwa są w różnych krajach zasadniczo podobne, przynajmniej w zakresie ich podstawowej struktury i strategii; 2) konkurencyjność przedsiębiorstw jest powiązana z jednostkowymi kosztami pracy, co oznacza, że przeniosą one swoją działalność za granicę, jeśli znajdą tam tańszą siłę roboczą; 3) dwa pierwsze czynniki uruchamiają pewien szczególnie „model dynamiki politycznej”. Autorzy opisują ten model dostosowań w następujący sposób. Pod groźbą ze strony przedsiębiorstw, że przeniosą swoją działalność za granicę, rządy czują się zmuszone dokonać zmian w systemie gospodarczym w taki sposób, aby obniżyć koszty pracy i stopy opodatkowania oraz rozszerzyć rynek wewnętrzny poprzez deregulację. Powodzenie takich działań będzie zależeć od siły oporu związków zawodowych broniących poziomu płac swoich członków oraz partii socjaldemokratycznych starających się utrzymać programy socjalne. Ponieważ jednak współzależności międzynarodowe stwarzają dużo większe możliwości „wyjścia” kapitałowi niż sile roboczej bilans sił zmienia się dramatycznie na korzyść tego pierwszego. Tak więc model ten przewiduje silną deregulację oraz konwergencję instytucji w skali międzynarodowej.

Hall i Soskice wskazują na dwie grupy kontrargumentów, jakie wysunięte zostały w dyskusji nad tym modelem efektów globalizacji. W książce będącej efektem kierowanego przez nich dużego projektu badawczego przedstawiają dodatkową linię argumentacji kwestionując wspomniane trzy filary, na których opiera się konwencjonalny model. Po pierwsze dowodzą, że firmy w różnych modelach kapitalizmu mają różne struktury i budują różne strategie, w związku z czym nie należy oczekiwać identycznych reakcji na globalizację.

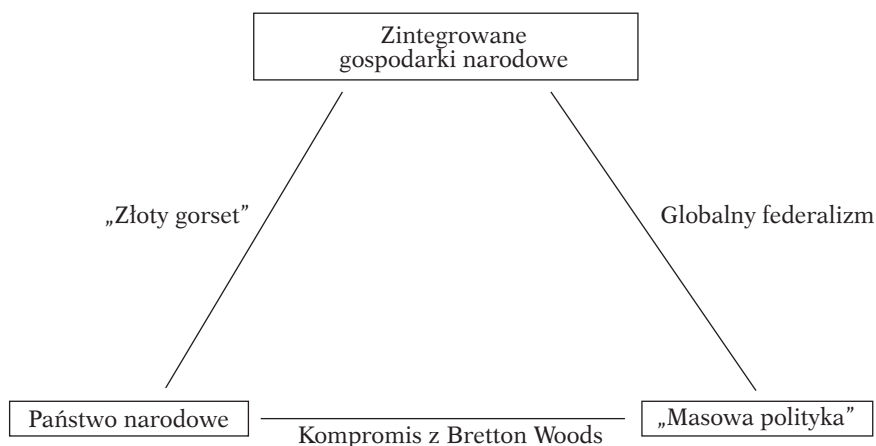
² Głównymi wyjątkami, czyli wyzwaniami o charakterze zewnętrznym, są światowe współzależności ekologiczne oraz finansowe.

Po drugie, przyjęta przez nich perspektywa badawcza sugeruje, że firmy nie będą automatycznie przenosić działalności za granicę ze względu na zaoferowane im niższe koszty pracy, ponieważ czerpią one swoją przewagę konkurencyjną również z krajowych instytucji sprzyjających określonym relacjom wewnątrz i między przedsiębiorstwami. Po trzecie, autorzy podają w wątpliwość „monolityczną dynamikę polityczną” konwencjonalnie łączoną z globalizacją. Ich zdaniem, dynamika ta jest odmienna w poszczególnych modelach kapitalizmu.

W ostatnich latach popularne stało się przedstawianie ograniczeń prowadzenia skutecznej polityki gospodarczej w warunkach globalizacji w postaci tzw. tryleatów. Najbardziej znany z nich dotyczy ograniczeń, na jakie natrafia prowadzenie polityki pieniężnej (zob. szerzej np. [Frankel, 1999]). Zgodnie z nim, jeśli rząd wybierze stały kurs i mobilność kapitału, to musi zrezygnować z autonomii w polityce pieniężnej. Jeśli rząd chciałby utrzymać autonomię w polityce pieniężnej i mobilność kapitału, to musi przejść na kurs płynny. Jeśli chce połączyć stały kurs z autonomią pieniężną, to musi ograniczyć mobilność kapitału.

Ze względu na szeroki sposób ujęcia uwarunkowań instytucjonalnych, znacznie bardziej przydatny dla oceny wpływu globalizacji na efektywność różnych modeli kapitalizmu jest tzw. polityczny tryleat gospodarki światowej sformułowany przez [Rodrika, 2000]. W koncepcji tej trzema „węzłami” (*nodes*) są: międzynarodowa integracja gospodarcza, państwo narodowe i „szeroki udział w życiu politycznym” (*mass politics*). Pod pojęciem „państwo narodowe” rozumiana jest jednostka terytorialno-jurysdykcyjna dysponująca niezależnymi uprawnieniami w zakresie stanowienia i egzekwowania prawa. Pojęcie „szeroki udział w życiu politycznym” odnosi się do systemu politycznego, w którym: 1) powszechne prawo wyborcze nie jest ograniczone, 2) występuje wysoki poziom aktywności politycznej (*political mobilization*) i 3) instytucje polityczne reagują na naciski aktywnych grup społecznych.

Rysunek 1. Polityczny tryleat Rodrika



Podobnie jak w standardowym trylemacie dotyczącym polityki pieniężnej można osiągnąć co najwyżej dwa z trzech celów. Jeśli dąży się do prawdziwej integracji międzynarodowej w połączeniu z państwem narodowym, to zakres polityki na poziomie krajowym musi zostać istotnie ograniczony. Jeśli chcemy natomiast integracji i utrzymania wysokiej aktywności politycznej, to musimy zrezygnować z państwa narodowego na rzecz globalnego federalizmu. Jeśli więc chcemy utrzymania systemu politycznego o wysokim poziomie partycypacji, to musimy wybrać między państwem narodowym a międzynarodową integracją gospodarczą. Jeśli natomiast chcemy utrzymać państwo narodowe, to musimy wybierać między masową polityką a integracją (rys. 1).

Zdaniem Rodrika, żadne z tych rozwiązań nie jest w pełni oczywiste. Aby jednak przekonać się, że w schemacie tym jest zawarta pewna logika, warto rozważyć hipotetyczny przypadek doskonale zintegrowanej gospodarki światowej. Byłaby to gospodarka światowa, w której krajowe systemy prawne nie zakłócają arbitrażu na rynku towarów, usług i kapitału. Koszty transakcyjne i różnice w opodatkowaniu odgrywałyby niewielką rolę, a konwergencja cen surowców oraz stóp zwrotu z czynników produkcji byłaby prawie kompletna. Najbardziej oczywistym sposobem osiągnięcia takiej sytuacji byłoby wprowadzenie federalizmu na skalę światową. Globalny federalizm powiązałby jurysdykcję z rynkiem i usunąłby efekty związane z istnieniem granic. Na przykład w Stanach Zjednoczonych mimo utrzymywania się między stanami różnic w praktykach regulacyjnych i podatkowych, obecność ogólnonarodowej konstytucji, rządu i federalnego systemu prawnego zapewnia, że rynki mają naprawdę krajowy charakter. UE choć obecnie daleka od systemu federalnego, wydaje się zmierzać w tym kierunku. W modelu federalizmu globalnego, cały świat, a w każdym razie te jego części, które mają znaczenie ekonomiczne, byłyby zorganizowane tak jak Stany Zjednoczone. Rządy krajowe niekoniecznie znikłyby, ale ich władza uległaby silnemu ograniczeniu na rzecz ponadnarodowych władz ustawodawczych, wykonawczych i sądowniczych. Rząd światowy troszczyłby się o rynek światowy.

W dalszej części analizy autor koncepcji uwzględnia to, że globalny federalizm nie jest jedynym sposobem osiągnięcia pełnej integracji gospodarczej. Alternatywą jest utrzymanie systemu państw narodowych w obecnym kształcie przy jednoczesnym dopilnowaniu, aby krajowy system prawny (i różnice w tym zakresie) nie zakłócały transakcji gospodarczych. Nadrzędnym celem państw narodowych w takim świecie byłoby wykazywanie się atrakcyjnością wobec rynków międzynarodowych. Krajowe systemy prawne, dalekie od tego, aby stanowić przeszkodę, byłyby ukierunkowane na ułatwianie międzynarodowej mobilności towarów i kapitału. Krajowe regulacje i polityki podatkowe byłyby albo poddane harmonizacji zgodnie z normami międzynarodowymi, albo skonstruowane w taki sposób, aby jak najmniej przeszkadzały integracji międzynarodowej. Jedynymi dostarczanymi lokalnie dobrami publicznymi byłyby te, które są zgodne ze zintegrowanymi rynkami. Z kolei ceną za utrzymanie krajowej suwerenności prawnej w sytuacji, gdy rynki ulegają umiędzynarodowieniu jest to, że polityka musi być uprawiana w znacznie węższej domenie.

Rodrik wskazuje, że przedstawiony powyżej opis świata niekoniecznie trzeba traktować jako stan hipotetyczny, ponieważ wielu komentatorów uważa, iż już w nim żyjemy. Rządy konkurują aktywnie ze sobą prowadząc politykę, która ich zdaniem podniesie zaufanie rynków oraz zwiększy przepływy towarowe i kapitałowe. Opiera się ona na trudnym pieniądzu, małym sektorze rządowym, niskich podatkach, elastycznym ustawodawstwie pracy, deregulacji, prywatyzacji otwartości. Składają się one na to, co za Thomasem Friedmanem Rodrik nazywa „złotym gorsetem” (*golden straitjacket*). Friedman w następujący sposób charakteryzuje działanie tego mechanizmu: „Gdy wasz kraj nakłada „złoty gorset”, to dzieją się dwie rzeczy: gospodarka rośnie, a polityka kurczy się. „Złoty gorset” zawęży decyzje polityczne i w zakresie polityki ekonomicznej do stosunkowo mocno określonych parametrów. To dlatego w krajach, które nałożyły go, coraz trudniej jest obecnie znaleźć prawdziwe różnice między partiami znajdującymi się u władzy a opozycyjnymi. Gdy wasz kraj go nałoży, to polityczne wybory zostają zredukowane do wymiaru „albo pepsi albo coca-cola” – do niuansów w gustach, polityce, niewielkich zmian w projektowanych fasonach uwzględniających lokalne tradycje, poluzowania trochę tu, trochę tam, ale nigdy nie polegają na znacznych odchyleniach od podstawowych złotych reguł”.

Analizując tak scharakteryzowane cechy światowej gospodarki Rodrik zwraca uwagę na następujące implikacje:

- Kurczenie się domeny polityki będzie znajdować odzwierciedlenie w odizolowaniu organów prowadzących politykę gospodarczą (banków centralnych, władz fiskalnych itp.) od politycznej partycypacji i dyskusji, zaniku (lub prywatyzacji) systemu zabezpieczeń społecznych oraz w zastąpieniu celów rozwojowych koniecznością utrzymania zaufania rynków.
- Jeśli reguły gry są wyznaczane przez wymogi gospodarki światowej, to zdolność oddziaływania grup nacisku na krajową politykę gospodarczą musi zostać ograniczona. Doświadczenia z systemem waluty złotej i jego ostateczne załamanie są dobrą ilustracją tej niespójności: gdy w okresie międzywojennym prawo wyborcze stało się powszechne a siła robocza zorganizowała się, rządy krajowe przekonały się, że nie mogą nadal realizować ortodoksyjnych rozwiązań w postaci systemu waluty złotej.

Implikacje te są odmienne niż w przypadku globalnego federalizmu. W tym systemie zakres polityki nie musi się skurczyć i nie skurczy się; zostanie on przesunięty na poziom globalny. Stany Zjednoczone dostarczają pożytecznego sposobu myślenia na ten temat: najbardziej zażarte bitwy polityczne toczyły się tam nie na poziomie stanowym, lecz federalnym.

Zaletą zaproponowanego przez Rodrika jest jego uniwersalność. Aczkolwiek zaproponowany do wymiaru gospodarki światowej, „trylemat polityczny” może – przez analogię – dostarczać również dogodnych ram analitycznych do badania relacji zarówno między krajami członkowskimi a organami ponadnarodowymi w ugrupowaniach integracyjnych (np. w Unii Gospodarczej i Walutowej), jak i między jednostkami terytorialnymi (gminami, regionami) a władzami centralnymi.

W dyskusji nad skutkami globalizacji często pojawia się argument, że ze względu na konkurencję ze strony krajów rozwijających się poziom dobrobytu w krajach bogatych zmniejsza się. Jest to jeden z mitów globalizacji, chociaż nie jest nim to, że może ona być ważną przyczyną wzrostu nierówności dochodowych w tych krajach poprzez zmniejszenie się relatywnych płac pracowników o niskich kwalifikacjach. Efekt ten stawia rządy krajów wysoko rozwiniętych przed następującym dylematem (por. [Turner, 2002, s. 49]): albo zaakceptować rosnące nierówności utrzymując dotychczasowy poziom zatrudnienia (rozwiązanie amerykańskie), albo próbować neutralizować rosnące dysproporcje dochodowe interweniując na rynku pracy, ale kosztem zwiększającego się bezrobocia (wariant francuski).

Niezależnie od wpływu globalizacji na możliwości wyboru w rozwiązaniach instytucjonalnych można by też przypuszczać, że będzie ona oddziaływać w kierunku silniejszej synchronizacji i upodobnienia się cyklu koniunkturalnego w skali światowej. Z tego punktu widzenia interesujące są wyniki badania [McAdama, 2003] dotyczące cech cyklu koniunkturalnego Stanów Zjednoczonych, Japonii oraz strefy euro. Okazuje się, że mimo silnych powiązań handlowych i finansowych cykl koniunkturalny w tych trzech obszarach cechuje wyraźna odmiennosc. W porównaniu z pozostałymi obszarami Stany Zjednoczone charakteryzowały się częstszymi, ale bardziej łagodnymi okresami spowolnienia wzrostu. Od połowy lat 80. w kraju tym nastąpiło wyraźne zmniejszenie zmienności produkcji, chociaż nie zaobserwowano zmiany w przeciętnym tempie wzrostu³. Japonię cechowało przeciętnie wysokie, ale bardzo zmienne tempo wzrostu z trzema krótkimi okresami spadku produkcji. Strefę euro cechował ogólnie stabilny wzrost, ale nie zanotowano znaczącego spadku zmienności; podobnie jak w Japonii wystąpiło tam kilka krótkich, ale dosyć głębokich załamań produkcji. Co jednak z punktu widzenia niniejszego opracowania najbardziej istotne, w okresie od lat 90. doszło do desynchronizacji cyklu w skali światowej, przy czym korelacja jest relatywnie najwyższa w okresach ponadprzeciętnego tempa wzrostu.

Nawet jeśli pod presją globalizacji kraje zdecydują się na jakiś wariant działań wynikających z trylematów gospodarki otwartej, to i tak większość niezbędnych dostosowań będzie wynikać z uwarunkowań krajowych. Ma bowiem rację [Turner, 2002, s. 82], że to nie zagrożenie ze strony zagranicznej konkurencji, lecz przede wszystkim pięć zjawisk o wewnętrznym zasadniczo charakterze rodzi potrzebę reformowania tradycyjnych modeli społecznych i gospodarczych⁴:

- Rosnące nierówności społeczne;
- Potrzeba większej elastyczności;

³ Wniosek ten jest istotny w kontekście dyskusji nad skutkami syndromu „nowej gospodarki”.

⁴ Dodatkowym bardzo istotnym wyzwaniem jest zjawisko starzenia się społeczeństw. Jest to jednak zjawisko, które nie jest skutkiem ani procesu globalizacji, ani zmieniającego się kształtu gospodarki i nie ma szczególnych implikacji dla relatywnej przewagi któregoś z modeli kapitalizmu (dotyczy ono w równym stopniu wszystkich modeli).

- Rosnący popyt na kluczowe usługi publiczne;
- Zwiększone oczekiwanie dotyczące działań regulacyjnych;
- Konflikt między rozwojem „fizycznym” a środowiskiem naturalnym.

Nie próbując ocenić relatywnej wagi tych uwarunkowań, można na podstawie praktyki stwierdzić, że najczęściej w dyskusji publicznej podnosi się problem równowagi budżetowej oraz elastyczności rynku pracy. I w tym przypadku trudne wybory, przed jakimi stoją rządy, można przedstawić w postaci modnych ostatnio tryleatów. Wren (2001, wg [Amable'a, 2003, s. 227]) przedstawia tryleat odnoszący się do regulacji płac, zatrudnienia oraz wydatków społecznych. Zgodnie z nim, tylko dwa spośród trzech celów mogą zostać jednocześnie zrealizowane: tworzenie miejsc pracy, sprawiedliwy podział dochodów oraz wstrzemięźliwość w wydatkach publicznych. Różne ugrupowania polityczne w odmienny sposób widzą możliwość rozwiązania tego tryleatu. Opcja socjaldemokratyczna kładzie nacisk na tworzenie nowych miejsc oraz ograniczanie dysproporcji dochodowych, ale dokonuje się to kosztem równowagi budżetowej. Opcja chadecka oznacza rezygnację ze wzrostu zatrudnienia na rzecz utrzymania równowagi budżetowej i ograniczonych różnic w dochodach. Z kolei opcja neoliberalna polega na akceptacji nierówności dochodowych, dzięki czemu możliwe jest utrzymanie równowagi budżetowej oraz tworzenie nowych miejsc pracy.

Aczkolwiek ważną zaletą propozycji Wrena jest to, że pozwala ona łączyć kluczowe wybory ekonomiczne ze stanowiskami głównych orientacji politycznych, to jej słabość polega na mniej uniwersalnym charakterze niż ma to miejsce w przypadku wcześniej omówionych tryleatów. Ze względu na odmienną tradycję politycznych, propozycja ta jest mianowicie znacznie bardziej przydatna w analizowaniu uwarunkowań optymalnego modelu kapitalizmu w krajach europejskich niż w przypadku Japonii czy Stanów Zjednoczonych. Z drugiej strony, jej potencjalna uniwersalność mogłaby okazać się znacznie większa, jeśli badania nad modelami kapitalizmu udałoby się rozszerzyć na kraje na średnim poziomie rozwoju. Chodzi przede wszystkim o kraje latynoamerykańskie i kraje postkomunistyczne w Europie Środkowej, które w dużej mierze przejęły zachodnioeuropejską strukturę życia politycznego.

Spośród wewnętrznych uwarunkowań wyboru optymalnego modelu kapitalizmu prawdopodobnie najważniejszym, ale i budzącym najwięcej kontrowersji jest elastyczność rynku pracy. Wielu zwolenników wolnego rynku upatruje w niej możliwość zwiększenia zatrudnienia. Jednak związki zawodowe i lewicowi politycy uważają je często za eufemizm, pod którym kryje się przyznanie menedżerom nieograniczonych uprawnień i wynikająca stąd niepewność zatrudnienia. Dla niektórych zwolenników „trzeciej drogi” jest to również ważne pojęcie, ale dla lepszego publicznego odbioru jest ono ukryte pod bardziej akceptowanym określeniem „adaptacyjność”. Zdaniem [Turnera, 2002, s. 89] ważnym problemem w tej dyskusji jest brak precyzyjnej definicji. Wiele osób wypowiada się na temat „elastyczności” bez sprecyzowania, co mają na myśli. W rzeczywistości można wyróżnić sześć różnych wymiarów elastyczności rynku pracy, przy czym niektóre z nich rodzą więcej kontrowersji niż inne.

- Elastyczność funkcjonalna (*functional flexibility*) odnosi się do łatwości, z jaką ludzie przenoszą się między miejscami pracy oraz podejmują inne funkcje w tym samym miejscu pracy.
- Elastyczność w zakresie umiejętności (*skills flexibility*) oznacza zakres, w jakim ludzie dysponują umiejętnościami o szerokim zastosowaniu i/lub zdolnością ich zmieniania lub aktualizowania.
- Elastyczność czasu pracy (*working-time flexibility*) obejmuje szeroki zakres alternatyw w stosunku do tradycyjnego zatrudnienia na pełnym etacie (niepełny etat, zatrudnienie okresowe, elastyczne godziny pracy etc.)
- Elastyczność w zakresie wielkości zatrudnienia (*numerical flexibility*) oznacza prawo do stosunkowo swobodnego przyjmowania i zwalniania pracowników.
- Elastyczność płac realnych (*real-wage flexibility*) występuje, gdy płace są określane przez rynek, a nie przez normy społeczne, pojęcie sprawiedliwości społecznej lub pozycję przetargową w scentralizowanych rokowaniach płacowych.
- Elastyczność geograficzna oznacza skłonność i zdolność ludzi zarówno do przemieszczania się między pracą a domem, jak i do zmiany miejsca zamieszkania w związku z poszukiwaniem nowej pracy.

Z punktu widzenia „komparatywnej przewagi” różnych modeli kapitalizmu bardzo ważne jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, czy te różne wymiary elastyczności rynku pracy występują równolegle (są ze sobą skorelowane), czy też możliwa jest sytuacja, że na przykład jeden model cechuje się znaczną elastycznością w trzech pierwszych wymiarach, natomiast drugi – w trzech pozostałych.

Klasyfikacje modeli kapitalizmu

Proponowane w literaturze schematy klasyfikacyjne modeli kapitalizmu cechuje pewne zamieszanie terminologiczne mające trzy główne przyczyny. Po pierwsze, przy ich konstruowaniu badacze stosują nie tylko różne nazewnictwo, ale także odmienne kryteria, co daje niejednakową ilość wyróżnionych typów. Po drugie, część autorów ujmuje modele kapitalizmu w sposób wąski, akcentując czynniki ekonomiczne, podczas gdy inni przyjmują szerokie podejście uwzględniające również wymiar społeczny i polityczny, a czasem także i technologiczny. Po trzecie, na zróżnicowane nazwy modeli nakładają się określenia charakteryzujące dany etap rozwoju kapitalizmu jako takiego. O ile w odniesieniu do wcześniejszych etapów terminologia jest w miarę ujednolicona i utrwalona, o tyle nie można tego samego powiedzieć o najnowszym etapie, szczególnie jeśli charakteryzuje go znaczne przyspieszenie zmian⁵.

Liczba wyróżnianych w literaturze modeli kapitalizmu różni się dosyć znacznie, aczkolwiek zdecydowana większość propozycji zawiera się między dwa

⁵ Wystarczy wspomnieć o takich określeniach, jak „nowa gospodarka”, „turbokapitalizm”, *E-economy*, itp.

a pięć. Można by przypuszczać, że różnorodność rozwiązań przyjętych w poszczególnych krajach przemawia za traktowaniem każdego z nich jako odrębny, specyficzny typ kapitalizmu. Przeciwno takiemu „naturalnemu” czy „spontanicznemu” podejściu wysuwa się dwa podstawowe argumenty [Amable, 2003, s. 13]. Po pierwsze, można zakwestionować jednorodność warunków występujących w danym kraju. Można mianowicie argumentować, że praktyki biznesowe, systemy organizacyjne przedsiębiorstw a nawet rozwiązania regulacyjne są wyraźnie odmienne w różnych regionach kraju⁶. Problem z tego rodzaju podejściem polega na tym, że nie ma ono właściwie granic, ponieważ można wskazywać na odrębność jeszcze mniejszych jednostek terytorialnych lub sektorów gospodarczych. Ten regres do nieskończoności podważa sens badań, ponieważ prowadzi do wniosku, że każde konkretne przedsiębiorstwo powinno być przedmiotem analizy. Po drugie, badanie przypadków poszczególnych krajów zazwyczaj nie jest poprzedzone skonstruowaniem ogólnych ram analitycznych. Skoncentrowanie się na konkretnych krajach skłania do poszukiwania specyficznych dla nich wyjaśnień i koncepcji, w wyniku czego porównania międzynarodowe stają się trudne, a uogólnienia właściwie niemożliwe.

W badaniach bardzo często wyróżnia się dwa przeciwstawne modele kapitalizmu. Przykładem takiego dychotomicznego podejścia, jest znana książka [Alberta, 1994], jedyna zresztą monografia na temat modeli kapitalizmu przetłumaczona na język polski. Autor nie przywiązuje nadmiernie dużo wagi do precyzyjnego sformułowania kryteriów wyróżnionych modeli. Przyjmuje zamiast tego dziesięć, wybranych „być może arbitralnie” (s. 12), jak sam przyznaje, pytań. Odpowiedzi na te pytania pozwalają mu stwierdzić, że kapitalizm nie jest jednorodny, lecz przeciwnie zróżnicował się on na dwa wielkie, ścierające się ze sobą modele: model anglosaski oraz model niemiecko-japoński. Albert podkreśla jednak jednocześnie, że między Stanami Zjednoczonymi a Wielką Brytanią występują zasadnicze różnice, podobnie jak między Japonią i Niemcami. Z drugiej strony wskazuje również, że chociaż „w Europie nie istnieje jednorodny model gospodarczy” (...), to „istnieje jednak pewien rodzaj »trzonu« ekonomicznego Europy” (s. 24). Te rozważania prowadzą go do wniosku, że najwłaściwiej jest mówić o modelu „neoamerykańskim”, który opiera się na sukcesie indywidualnym i krótkoterminowym zysku finansowym oraz modelu „nadreńskim” wyznaczonym przez Niemcy i zawierającym wiele podobieństw do kapitalizmu japońskiego (obydwa te kraje „cenią sobie sukces zbiorowy, consensus i troskę o długie terminy”). Ogólnie można powiedzieć, że mimo frapującej analizy i wielu błyskotliwych ocen, książka Alberta nie grzeszy przesadną dbałością o rygorystykę warsztatową: ani warstwa teoretyczna, ani metodologiczna nie zostały zaprezentowane w przekonujący sposób.

Wśród opracowań opartych na „dychotomicznym” („binarnym”) sposobie klasyfikowania modeli kapitalizmu, przykładem badania mocno osadzonego

⁶ Amable podaje Włochy jako przykład kraju, o którym czasem pisze się, że występuje w nim nie jeden, ale trzy różne modele kapitalizmu, w związku z czym poziom subnarodowy byłby najwłaściwszy dla analizy porównawczej.

w teorii i przywiązującego duże znaczenie do kwestii metodologicznych jest książka pod redakcją [Halla i Soskice'a, 2001]. Autorzy tego dużego międzynarodowego projektu traktują swoje podejście jako próbę wyjścia poza trzy perspektywy badawcze, jakie w ostatnich trzydziestu latach dominowały w analizie porównawczej instytucjonalnych wariantów kapitalizmu: 1) podejście modernizacyjne, 2) neokorporacjonizm, 3) społeczne systemy produkcji. Ich własne podejście cechuje się przede wszystkim odmiennym rozumieniem sposobu, w jaki instytucje ekonomii politycznej modyfikują zachowanie przedsiębiorstw. Uwypukla ono znane z teorii gier „strategiczne interakcje” jako kluczowy rys zachowań podmiotów gospodarczych, który jest powszechnie uwzględniany w tzw. nowej mikroekonomii, ale nadal pomijany w porównawczych badaniach nad kapitalizmem. Za cel swojej analizy przyjmują dlatego identyfikację czynników instytucjonalnych, od których zależy charakter tych interakcji, a w ślad za tym skutki ekonomiczne i polityczne. Ogólnym efektem badania powinno być położenie pomostu pomiędzy dwiema dyscyplinami: analizą przedsiębiorstw (*business studies*) oraz porównawczą ekonomią polityczną. W zastosowanym podejściu dominuje optyka mikroekonomiczna (przedsiębiorstwa). Tzw. relacyjne spojrzenie na przedsiębiorstwo (*relational view*) akcentuje jakość wewnętrznych i zewnętrznych relacji, jakie potrafi ono ustanowić, aby rozwinąć i wykorzystać „kluczowe kompetencje” czy „dynamiczne możliwości”, rozumiane jako potencjał do rentownego projektowania, wytwarzania i dystrybucji towarów i usług. Inaczej mówiąc, nacisk położony jest na rozwiązanie problemów koordynacyjnych, od których zależy możliwość uzyskania korzyści z „kluczowych kompetencji”, jakimi dysponują przedsiębiorstwa. Gospodarki kapitalistyczne są przez autorów traktowane jako systemy, w których przedsiębiorstwa i jednostki inwestują nie tylko w maszyny i „technikę materialną”, ale także w kompetencje oparte na relacjach z innymi podmiotami, co pociąga za sobą problemy koordynacyjne. Objętych analizą zostało pięć sfer, w jakich występują problemy koordynacji: 1) stosunki przemysłowe, 2) szkolenie zawodowe i edukacja, 3) nadzór właścicielski, 4) relacje między przedsiębiorstwami oraz 5) wewnętrzne relacje między własnymi pracownikami.

Przyjęte ramy analityczne pozwalają autorom wyróżnić dwa „warianty kapitalizmu”: 1) gospodarki rynkowe oparte na koordynacji (*coordinated market economies*) oraz 2) gospodarki liberalne. W tym pierwszym przypadku, reprezentowanym najlepiej przez Niemcy, większość problemów koordynacji jest rozwiązywana poprzez „strategiczną interakcję”. Efekt tej interakcji, czyli charakter równowagi, jaki z niej się wyłoni, zależy w znacznej mierze od obecności pewnych instytucji wspierających. Natomiast w drugim przypadku, reprezentowanym przez Stany Zjednoczone, przedsiębiorstwa rozwiązują problemy koordynacyjne głównie poprzez relacje rynkowe. Zdaniem autorów, każdy z dwu systemów dysponuje swoistą „instytucjonalną przewagą komparatywną”. W każdym z systemów, dzięki wsparciu instytucjonalnemu wynikającemu ze specyficznych cech ekonomii politycznej, przedsiębiorstwa mogą podejmować takie rodzaje działań, które pozwalają im wytwarzać określone produkty bardziej efektywnie niż inne. Prowadzona analiza prowadzi autorów do wniosku, że

nie można jednoznacznie stwierdzić, że jeden z systemów jest ogólnie lepszy od drugiego. Uważają, że w długim okresie obydwie prowadzą do podobnych rezultatów w poziomie dobrobytu. Występują natomiast między nimi istotne różnice w potencjale innowacyjnym oraz w strukturze dochodów i zatrudnienia.

Hall i Soskice nie twierdzą, że przyjęta przez nich typologia jest uniwersalna. Choć przyjęte kryterium uważają za ważne, zdają sobie jednocześnie sprawę, że nie wszystkie gospodarki dają się łatwo zaliczyć do jednego z wyróżnionych wariantów kapitalizmu (przykładem jest tu Francja). Co istotne jednak, dychotomiczne podejście do modeli kapitalizmu jest u nich konsekwentnie oparte na jednym kryterium (mechanizm koordynacji). Nie występują więc komplikacje cechujące książkę Alberta, gdzie podejście takie wydaje się być zbyt wąskie przy zastosowanych kilku kryteriach klasyfikacji.

Podejście dychotomiczne ma wiele zalet prezentacyjnych i dlatego dominuje przede wszystkim w opracowaniach publicystycznych. Gdy jednak chce się je wykorzystać w opracowaniach *stricte* naukowych, to konieczny jest wybór jednego wiodącego kryterium, tak jak to robią właśnie Hall i Soskice. Gdy próbuje się oprzeć analizę na większej liczbie kryteriów, to nieuchronnie pojawia się sztuczność podejścia dychotomicznego: niektóre kraje robią wrażenie wtłoczonych „na siłę” do jednego z dwu modeli. Zdecydowanie największy problem stwarza odpowiednie zaklasyfikowanie Japonii. W literaturze przedmiotu bardzo wiele jest opracowań wskazujących na wspólne cechy gospodarki japońskiej i niemieckiej: podobieństwa bardzo wyraźnie przeważają nad różnicami. Co interesujące, wskazuje się na historyczną trwałość tego stanu rzeczy przypominając na przykład, że już od stu lat Japonia była określana „Niemcami Azji” [Albert, 1994, s. 22-23]. W tym kontekście warto zwrócić uwagę, jak ryzykowne mogą być takie paralele historyczne. Otóż [Hutton, 1996, s. 276] przypomina z kolei, że w okresie międzywojennym system finansowy Japonii, ale również i inne cechy instytucjonalne gospodarki (nadzór właścicielski, elastyczność rynku pracy) odpowiadały jednoznacznie temu, co w dyskusji traktuje się jednoznacznie jako wyróżniki modelu anglosaskiego.

Różnice między gospodarką japońską a niemiecką oraz obserwowana dynamika zmian wydawały się niektórym badaczom na tyle ważne i zyskujące na znaczeniu, że zdecydowali się oprzeć analizę na trzech, a nie dwóch podstawowych modelach kapitalizmu. Takie rozwiązanie przyjął m.in. [Thurow, 1992] w znanej książce opublikowanej – co ciekawe – mniej więcej w tym samym czasie co oparta na podejściu dychotomicznym praca Alberta⁷. Nowszym przykładem analizy opartej na takiej typologii, a uwzględniającej już nowe zjawiska lat 90., jest książka [Coatesa, 2000].

Autor ten [Coates, 2000, s. 9-10] wyróżnia trzy modele kapitalizmu, które określa też mianem idealnych typów kapitalistycznej organizacji:

- Kapitalizm oparty na rynku (*market-led capitalism*)⁸. W tym modelu decyzje dotyczące akumulacji podejmowane są w przeważającym stopniu przez

⁷ Oryginalne wydanie francuskie pochodzi z 1991 r.

⁸ Coates używa w książce zamiennie określenia „liberalny kapitalizm”.

prywatne przedsiębiorstwa, które dysponują swobodą w kierowaniu się krótkookresowym motywem zysku oraz możliwością podwyższania kapitału na otwartych rynkach finansowych. Pracownicy korzystają tylko z ograniczonych statutowych uprawnień związkowych socjalnych, w związku z czym ich zarobki są określane głównie przez pracodawców działających na rynku pracy właściwie nie poddanych regulacji. Ingerencja państwa w gospodarkę ogranicza się zasadniczo do tworzenia i ochrony rynku, a dominujący system kultury politycznej („rozumienie polityki i moralności”) ma charakter indywidualistyczny i liberalny. Za najpełniejszy przykład tego modelu uważa się Stany Zjednoczone, a także Wielką Brytanię w okresie, gdy premierem była M. Thatcher (1979-1997). Stąd też inne określenia tego modelu jako „neoamerykański” lub „anglosaski”.

- Kapitalizm kierowany przez państwo (*state-led capitalism*). W tym modelu decyzje dotyczące akumulacji są również traktowane przede wszystkim jako prawo i obowiązek prywatnych przedsiębiorstw, ale są one jednocześnie podejmowane po bliskich konsultacjach z agencjami publicznymi i są często ukierunkowywane przez administrację rządową (*administrative guidance*) oraz banki. Pracownicy nie dysponują rozbudowanymi prawami socjalnymi i politycznymi, aczkolwiek w części przedsiębiorstw funkcje opiekuńcze są realizowane na poziomie zakładowym, co stabilizuje zatrudnienie. Dominujące formy kultury politycznej mają charakter konserwatywno-nacjonalistyczny. Jako podstawowy przykład tego modelu wymienia się Japonię bezpośrednio po II wojnie światowej, a bardziej współcześnie – Koreę Płd. Inne określenia to „kapitalizm azjatycki” i „model państwa rozwojowego” (*developmental state*).
- Kapitalizm oparty na negocjacjach lub na konsensie (*negotiated or consensual capitalism*). W modelu tym stopień oddziaływania państwa na decyzje akumulacyjne przedsiębiorstw może być nadal niewielki, ale system polityczny zapewnia pracownikom daleko idące uprawnienia, dzięki którym dysponują silną pozycją przetargową na rynku pracy i uczestniczą bezpośrednio w podejmowaniu decyzji w przedsiębiorstwach. Dominująca forma kultury politycznej to chrześcijańska demokracja i socjaldemokracja. Najważniejszymi przykładami tego modelu jest gospodarka krajów skandynawskich i Niemiec po II wojnie światowej, a inne określenie to „europejski kapitalizm opiekuńczy”.

Dokonując ogólnej oceny trzech modeli autor dochodzi do wniosku, że właściwie wszystkie przestały działać. Jak pisze, „przestały one działać jako motory wzrostu i akumulacji kapitału; przestały też działać w sensie zapewniania bezpiecznego zatrudnienia oraz rosnących płac większości społeczeństwa” [Coates, 2000, s. 250]⁹. Niemniej jednak w trakcie lektury książki odnosi się wrażenie, że sympatia autora jest po stronie modelu „europejskiego”, chociaż przyznaje on, że w ostatnim okresie jego pozycja w stosunku do mo-

⁹ Przyczyn tego stanu rzeczy upatruje on w procesie globalizacji.

delu „liberalnego” uległa osłabieniu¹⁰. Jego zdaniem, niekorzystna kombinacja trzech czynników (niski poziom inwestowania, słaba innowacyjność oraz nasilenie się konkurencji cenowej) stawia pod znakiem zapytania przyszłość modelu niemieckiego.

Podobnie jak wskazanie na istotne różnice między kapitalizmem niemieckim i japońskim prowadzi do wyróżnienia trzech modeli, tak uwzględnienie pewnych specyficznych cech gospodarki brytyjskiej przemawiać może za rezygnacją ze stosowania zbyt pojemnego pojęcia „model anglosaski”. Takiego zdania jest w każdym razie [Hutton, 1996, s. 281-284], który w swym schemacie klasyfikacyjnym wyróżnia cztery modele przeciwstawiając kapitalizm brytyjski amerykańskiemu, japońskiemu i „społeczno-rynkowemu europejskiemu” (*European social market*)¹¹. Schemat ten jest oparty na sześciu kryteriach, wśród których wyróżnia się dodatkowo kilka podkryteriów: 1) podstawowa zasada, 2) system finansowy, 3) rynek pracy, 4) przedsiębiorstwo, 5) system zabezpieczeń społecznych i 6) polityka rządu.

Rezygnując z prezentacji całego schematu, warto niemniej jednak przytoczyć te komentarze autora, które dotyczą bezpośrednio różnic między kapitalizmem brytyjskim i amerykańskim. Otóż Hutton uważa, że kapitalizm brytyjski ma wiele negatywnych cech kapitalizmu amerykańskiego, ale bez kompensujących je zalet. Jest to szczególnie widoczne w odniesieniu do rynku pracy: podobnie jak w Stanach Zjednoczonych charakteryzuje go wysoka rotacja kadr i znaczna nierówność dochodów, ale brak jest występującej tam wysokiej mobilności oraz dynamizmu menedżerskiego¹². Innym charakterystycznym przykładem jest system zabezpieczeń społecznych, który jest znacznie bardziej rozbudowany niż w Stanach Zjednoczonych, ale jednocześnie znacznie słabiej niż w Europie kontynentalnej. W rezultacie Wielka Brytania ma u siebie system, który łączy najgorsze cechy tamtych dwu modeli: nie ma ona ani wystarczająco niskich podatków, ani dostatecznie silnych instytucji solidarności społecznej”.

Należy zwrócić uwagę, że ocena Huttona pochodzi z połowy lat 90., czyli z okresu bezpośrednio przed przejściem rządów przez Partię Pracy. Po dwóch kadencjach rządu Tony Blaira ocena modelu brytyjskiego wyglądałaby na pewno inaczej, co nie oznacza, że koniecznie korzystniej. Zależałaby ona przede wszystkim od stopnia, w jakim udało się zrealizować postulaty składające się na program „Trzeciej Drogi”, ponieważ jego ogólny cel można rozumieć właśnie jako próbę przejścia do modelu, w którym dominowałyby zalety, a nie wady systemu amerykańskiego i europejskiego. Kwestia ta jest obecnie przedmiotem interesującej dyskusji w Wielkiej Brytanii (zob. szerzej [Arestis i Sa-

¹⁰ Jest to przypadek analogiczny do [Alberta, 1994], który ogólnie uważa model niemiecko-japoński za bardziej efektywny, który jednak przegrywa w konkurencji z modelem anglosaskim (por. tytuł rozdziału 9 „Dlaczego wygrywa najmniej efektywny?”).

¹¹ Jak zauważa autor, jest to „zaadaptowana i rozszerzona” wersja schematu Alana Blindera.

¹² Z drugiej strony Hutton wskazuje, że słabości modelu brytyjskiego nie są też neutralizowane przez strukturę instytucjonalną, która skłaniałaby przedsiębiorstwa do silniejszej współpracy, jak to ma miejsce w kapitalizmie azjatyckim.

wyer, 2001]; [Hay, 2004]). Na jednoznaczną ocenę jest tak czy inaczej zbyt wcześnie, ponieważ efekty koniecznych zmian instytucjonalnych przychodzą często z dużym opóźnieniem. Niełatwo jest dlatego w miarę jednoznacznie ocenić, na ile korzystne wyniki gospodarki brytyjskiej w ostatnich kilku latach są spowodowane przez reformy „Trzeciej Drogi”, a na ile przesunięciem w czasie „dziedzictwem thatcheryzmu”.

Za najbardziej wnikliwą, a jednocześnie najbardziej wszechstronną monografię poświęconą alternatywnym modelom kapitalizmu należy uznać książkę [Amable'a, 2003]. Autor nie tylko proponuje własne, oryginalne ramy teoretyczne, ale także przekonujący schemat klasyfikacyjny będący efektem interesujących rozważań metodologicznych. Nowatorska jest też obszerna analiza empiryczna oparta na koncepcji skupisk (*clusters*).

Z teoretycznego punktu widzenia podstawowym rysem podejścia Amable'a jest odrzucenie funkcjonalistycznego stanowiska, zgodnie z którym instytucje są projektowane i wprowadzane w życie z powodów efektywnościowych. Stanowisko to rodzi jego zdaniem dwa pytania: 1) jakie mechanizmy zapewniają, że instytucje, które powstają, są efektywne, 2) jak definiujemy efektywność i z czyjego punktu widzenia instytucje powinny być efektywne. Problem polega na tym, że w praktyce instytucji nie projektuje „zewnętrzny analityk” według określonych kryteriów efektywnościowych, lecz są one „wyrazem politycznego kompromisu”. Wynika to stąd, że zmiana instytucjonalna z reguły narusza układ interesów i wymaga zbudowania wokół niej poparcia społecznego. Dlatego wyróżnione przez Amable'a modele kapitalizmu odzwierciedlają „specyficzne kompromisy społeczne w sprawie instytucji”, a „kwestia zmiany instytucjonalnej jest zasadniczo kwestią ekonomii politycznej” (s. 9-10).

Bardzo ważne miejsce w koncepcji Amable'a zajmuje pojęcie instytucjonalnej komplementarności zapożyczony od Aokiego. Dwie instytucje można uważać za komplementarne, jeśli obecność jednej zwiększa efektywność drugiej. Na przykład elastyczny rynek może działać bardziej efektywnie, jeśli rynki finansowe umożliwiają szybką mobilizację zasobów i tworzenie nowych przedsiębiorstw, co z kolei podtrzymuje popyt na pracę. I odwrotnie, stabilny system zatrudnienia może działać bardziej skutecznie, jeśli towarzyszy mu system ścisłego monitorowania przedsiębiorstwa przez bank. Autor wyprowadza stąd ważny wniosek, że „modele kapitalizmu nie powinny być rozpatrywane po prostu jako zbiór mniej lub bardziej przypadkowych form instytucjonalnych, ale także jako zbiór występujących między nimi relacji opartych na komplementarności, co pozwala połączyć specyficzne instytucjonalne formy każdego modelu w spójną całość” (s. 6). Instytucjonalna komplementarność ma istotne implikacje dla procesu zmian; pozwala ona zrozumieć, dlaczego zmiana instytucjonalna jest trudna do przeprowadzenia i dlaczego często cechuje ją inercja i prowadzi do szczególnego rodzaju „zależność od historii” (*path dependence*). Gdy występuje komplementarność, niektóre instytucje są bardziej efektywne ze względu na ich interakcje z innymi instytucjami. Dlatego dokonywanie w nich zmian ma sens tylko wówczas, gdy komplementarne instytucje również ulegają zmianie.

Rozumowanie Amable'a dotyczące znaczenia instytucjonalnej komplementarności jako podstawy wyróżniania modeli kapitalizmu można rozszerzyć o dodatkowy, nie poruszany przez niego aspekt. Jak mianowicie wiadomo, w dyskusji nad wynikami gospodarczymi poszczególnych modeli (a także konkretnych krajów) powraca ciągle pytanie, na ile obserwowane różnice są wywołane czynnikami instytucjonalnymi, a na ile lepiej lub gorzej prowadzoną polityką makroekonomiczną. Na tę trudność w ocenie zwraca zresztą Amable uwagę (s. 3). Dodatkowe pytanie, jakie się nasuwa dotyczy natomiast tego, czy na zasadzie analogii z instytucjonalną komplementarnością, możliwa jest również komplementarność między pewnym zbiorem instytucji lub daną instytucją z jednej strony a rodzajem zastosowanej polityki makroekonomicznej z drugiej strony.

Zgodnie z przyjętym przez siebie stanowiskiem metodologicznym, Amable nie rozpoczyna analizy – jak większość autorów – od określenia pewnych „idealnych typów” kapitalizmu. Punktem wyjścia jest natomiast scharakteryzowanie pięciu najważniejszych „obszarów instytucjonalnych”: 1) konkurencji na rynku produktów, 2) związku siła robocza – płace oraz instytucji rynku pracy, 3) sektora pośrednictwa finansowego oraz nadzoru właścicielskiego, 4) ochrony socjalnej i państwa opiekuńczego oraz 5) sektora edukacji. Następnym krokiem jest identyfikacja, na podstawie stanu teorii, komplementarności między różnymi instytucjami. Na podstawie uzyskanych wyników oraz wcześniejszych badań nad cechami kapitalizmu wyróżnia pięć jego typów charakteryzujących się specyficznymi formami instytucjonalnymi oraz szczególnymi rodzajami instytucjonalnej komplementarności (s. 14): 1) model rynkowy, 2) model socjaldemokratyczny, 3) model kontynentalny europejski, 4) model śródziemnomorski i 5) model azjatycki.

Klasyfikacja zaproponowana przez Amable'a jest świadomie „europocentryczna”. Z jednej strony, abstrahuje on od wariantów modelu rynkowego i w odróżnieniu od Huttona nie wprowadza rozgraniczenia między modelem amerykańskim i brytyjskim, aczkolwiek różnice i podobieństwa między nimi omawia w kontekście dylematów „Trzeciej Drogi” (s. 235-244). Z drugiej strony, nie poddaje głębszej analizie modelu azjatyckiego, choć wskazuje na występowanie trzech różnych jego wariantów (s. 84)¹³. Przyjęty przez autora „europocentryzm” jest szczególnie ważny i interesujący z punktu widzenia badań nad kształtującym się modelem polskiego kapitalizmu. Trzeba bowiem pamiętać, że podobnie jak początek transformacji siłą rzeczy przyczyniał się do akcentowania zalet kapitalizmu jako takiego i tym samym do zacierania różnic między jego wariantami, tak perspektywa przystąpienia do UE sprzyjała myśleniu w kategoriach jednolitego „modelu europejskiego”. Wyróżnienie trzech odrębnych modeli występujących w zachodniej Europie (i to z pominięciem Wielkiej Brytanii należącej do czwartego modelu) pozwala dużo bardziej precyzyjnie wskazać na wybory, dylematy i ograniczenia stojące przed Polską w procesie

¹³ Są to: 1) kapitalizm oparty na aliansach (*alliance capitalism*), 2) kapitalizm dyryżystyczny (*dirigiste capitalism*) i 3) kapitalizm rodzinny (*familial capitalism*).

poszukiwania optymalnego dla niej modelu kapitalizmu. Te trzy modele Amable (s. 15) charakteryzuje w skrócie w następujący sposób¹⁴:

- W **modelu socjaldemokratycznym** silna zewnętrzna presja konkurencyjna wymaga pewnej elastyczności siły roboczej. Elastyczność ta nie jest jednak osiągnięta w drodze zwolnień z pracy i innych dostosowań o charakterze rynkowym. Inwestycje pracowników w kapitał ludzki są chronione poprzez kombinację umiarkowanej ochrony zatrudnienia, wysokiego poziomu ochrony socjalnej oraz możliwości łatwego przekwalifikowania się dzięki rozbudowanej aktywnej polityce rynku pracy. System skoordynowanych rokowań płacowych sprzyja solidaryzmowi w ich kształtowaniu, co z kolei pozytywnie oddziałuje na innowacyjność i wydajność.
- **Model kontynentalny** ma pewne wspólne cechy z systemem socjaldemokratycznym. Charakteryzuje go jednak wyższy stopień ochrony zatrudnienia i mniejszy zakres państwa opiekuńczego. Scentralizowany system finansowy sprzyja długookresowym strategiom przedsiębiorstw. Rokowania płacowe są skoordynowane, a politykę płac cechuje solidaryzm społeczny, choć w mniejszym stopniu niż w modelu socjaldemokratycznym. Słabiej rozwinięty jest też system przekwalifikowania pracowników, co ogranicza możliwości „ofensywnej” elastyczności na rynku pracy.
- **Model śródziemnomorski** jest oparty w większym stopniu na ochronie zatrudnienia i w mniejszym stopniu na ochronie socjalnej niż ma to miejsce w modelu kontynentalnym. Taki zakres ochrony zatrudnienia jest możliwy dzięki niskiemu poziomowi konkurencji na rynku produktów oraz mniejszemu znaczeniu zysków krótkookresowych w wyniku centralizacji systemu finansowego. Niższy poziom wykształcenia i kwalifikacji siły roboczej nie pozwala jednak na zastosowanie strategii przemysłowej opartej na wysokich płacach i wysokiej produktywności.

Najwięcej zarzutów było w ostatnich latach kierowanych pod adresem modelu kontynentalnego. Jest to zrozumiałe, ponieważ do tej grupy zaliczana jest Francja, a przede wszystkim Niemcy, od których to krajów w decydującej mierze zależy przebieg koniunktury w całej UE. [Amable, 2003, s. 23] przytacza najczęściej wskazywane słabości tego modelu. Otóż sztywność rynku pracy uniemożliwia konieczne dostosowania siły roboczej i zmiany strukturalne, co leży u podstaw masowego bezrobocia. Kurczące się zatrudnienie zagraża finansowaniu systemu zabezpieczeń społecznych zwiększając zakres wykluczenia społecznego, a przeciwdziałanie temu wymaga podwyżki podatków, co z kolei oddziałuje negatywnie na konkurencyjność przedsiębiorstw. System finansowy oparty na kluczowej roli banków jest zbyt mało elastyczny, aby skutecznie finansować rozwój małych, obiecujących technologicznie przedsiębiorstw, od których zależy dynamizm nowoczesnej gospodarki. Autor wskazuje, że w latach 90. podjęte zostały próby reform ukierunkowane na eliminowanie tych słabości, przy czym zdecydowanie większy postęp nastąpił w sferze rynków finanso-

¹⁴ Bardziej szczegółowe porównanie wszystkich pięciu modeli przedstawione jest w dalszej części książki (s. 103-114).

wych niż w sferze instytucji państwa opiekuńczego. Jak jednak podkreśla, istotne nawet zmiany, ale w niektórych tylko elementach systemu, mogą negatywnie oddziaływać na komplementarności instytucjonalne, od których zależy spójność całego modelu.

O ile w książce Amable'a przyjęty schemat klasyfikacyjny uwypukla różnice między wariantami kapitalizmu w Europie Zachodniej, o tyle typologia zaproponowana przez [Pryora, 2002, s. 7-14] jest inspirowana głównie doświadczeniami, a przede wszystkim przyszłością kapitalizmu amerykańskiego. Pryor przyjmuje dwa schematy klasyfikacyjne: „szeroki” i „wąski”. Ten pierwszy ma charakter bardziej ogólny i oparty jest na trzech kryteriach („wymiarach”): a) politycznym, określającym przez relatywne znaczenie udziału państwa w gospodarce poprzez wydatki, regulację i własność; b) ekonomicznym, definiowanym przez zakres, w jakim otwarte i konkurencyjne rynki oddziałują na gospodarkę; c) społecznym, akcentującym stopień solidarności społecznej. Uwzględnienie tych trzech „wymiarów” pozwala autorowi wyróżnić osiem systemów gospodarek uprzedyskutowanych, z których dwa to warianty gospodarki socjalistycznej: 1) „socjalizm utopijny” (duża rola państwa, duży zakres solidarności społecznej, mały zakres konkurencji) oraz 2) „gospodarka centralnie planowana” (duża rola państwa, mały zakres solidarności społecznej, mały zakres konkurencji). Pozostałe sześć to warianty gospodarki kapitalistycznej: 1) „społeczna gospodarka rynkowa” (duża rola państwa, duży zakres solidarności społecznej, mały zakres konkurencji), 2) „autorytarna gospodarka interwencjonistyczna” (duża rola państwa, mały zakres solidarności społecznej, duży zakres konkurencji), 3) „liberalna gospodarka rynkowa” (mała rola państwa, duży zakres solidarności społecznej, duży zakres konkurencji), 4) „korporacjonizm” (mała rola państwa, duży zakres solidarności społecznej, mały zakres konkurencji), 5) „oligarchiczna gospodarka rynkowa” (mała rola państwa, mały zakres solidarności społecznej, mały zakres konkurencji), 6) „gospodarka anarchiczna lub mafijna” (mała rola państwa, mały zakres solidarności społecznej, duży zakres konkurencji). Ze względu na ograniczoną rolę państwa w gospodarce amerykańskiej, w jej analizie autor odwołuje się przede wszystkim do czterech ostatnich systemów.

Ze względu na jedną z głównych i jednocześnie bardzo prowokujących tez książki Pryora, warto wyjaśnić trochę bliżej, jak rozumie on „kapitalizm oligarchiczny”. Otóż jego zdaniem (s. 9), jest to system składający się głównie z wielkich korporacji i cechujący się niskim stopniem konkurencji oraz służalczym lub przychylnie usposobionym państwem (*subservient or accomodating government*). W systemie tym „społeczeństwo i gospodarka są zdominowane przez relatywnie niewielką liczbę wysokiej rangi menedżerów dysponujących szerokim zakresem władzy politycznej i gospodarczej”. W książce autor szczegółowo analizuje tezę, że amerykański liberalny dotychczas system gospodarczy zmierza właśnie w tym kierunku w wyniku osłabiania się solidarności społecznej oraz stopnia konkurencji.

W „węższym” podejściu Pryor koncentruje się na zjawiskach *stricte* ekonomicznych i wyróżnia dwa „wymiały” stosowane przez wielu innych autorów.

Pierwszy dotyczy poziomu, na którym koordynowane są różne działania gospodarcze (przedsiębiorstwa, gałęzi, kraju), natomiast drugi akcentuje charakter rozwiązań przyjętych przy konstrukcji instytucji państwa opiekuńczego.

Uwagi końcowe

Przedmiotem rozważań w niniejszym opracowaniu były przede wszystkim te aspekty dyskusji nad modelami kapitalizmu, które ogólnie i nie do końca precyzyjnie można określić jako metodologiczne. Z tego powodu, jak również ze względu na ograniczoność miejsca, nie zostały uwzględnione ważne i bardzo interesujące wątki dyskusji toczącej się nad długookresową skutecznością poszczególnych modeli w zapewnieniu wysokiego poziomu i tempa wzrostu PKB *per capita*. Jedną z najciekawszych kontrowersji empirycznych w tym zakresie dotyczy wyjaśnienia przyczyn wyższego poziomu PKB *per capita* w Stanach Zjednoczonych niż w Europie. Podstawowa przyczyna tej różnicy jest dosyć prosta (por. [Turner, 2002, s. 135]): większa część ludności USA jest aktywna zawodowo i pracuje większą liczbę godzin; tak więc większa ilość pracy, a nie wyższa produktywność jest podstawową przyczyną wyższej zamożności Amerykanów. Dużo bardziej skomplikowane jest poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, z czego wynikają różnice w przepracowywanej liczbie godzin. W myśl pierwszej hipotezy, niższa liczba godzin w Europie jest odzwierciedleniem przymusowego bezrobocia lub niepełnego zatrudnienia (*underemployment*). Zgodnie z nią, jeśli poprzez reformę rynku pracy udałoby się w Europie obniżyć bezrobocie, to pojawia się możliwość zwiększenia dobrobytu nawet bez podniesienia absolutnego poziomu efektywności. W myśl drugiej hipotezy, znaczna część różnicy w zamożności mierzonej PKB *per capita* może wynikać z odmiennych preferencji w zakresie dochodów i czasu wolnego. Jeśli byłoby to prawdą, to powinno się zaakceptować, że Europa jest mniej zamożna, ponieważ Europejczycy wolą pracować mniej. Jak do tej pory brak jak dotąd dowodów pozwalających w miarę jednoznacznie rozstrzygnąć ten spór (zob. szerzej np. [Blanchard, 2004]; [Prescott, 2004]).

W zakończeniu nasuwa się naturalne pytanie, który model uzyska w przyszłości przewagę. W dyskusji publicznej wydawał się w ostatnich latach przeważać pogląd, że werdykt będzie przesunął się stopniowo na korzyść modelu anglo-amerykańskiego. Wskazuje się, że mimo bankructwa Enronu w końcu 2001 r. i fali skandali korupcyjnych, „niecierpliw” anglo-amerykański kapitalizm dysponuje wewnętrzną przewagą w postaci elastyczności, z jaką przemieszcza kapitał ze starych gałęzi do nowych. Silne zorientowanie na rynek kapitałowy umożliwia „twórczą destrukcję” w stopniu, w jakim nie jest to możliwe w systemach o kluczowej roli systemu bankowego. Pogląd taki reprezentuje np. Lawrence Summers, który jeszcze dziesięć lat temu uważał, że przewagę zyska model niemiecki i japoński. Cytowani w niniejszym opracowaniu autorzy są dużo bardziej sceptyczni w tym względzie. [Plender, 2003, s. 13-16, 264-267] polemizuje z poglądami Summersa i w wyniku przeprowadzo-

nej analizy formułuje pogląd, że przyszłość należy raczej do modelu opartym na dominującej roli interesariuszy (*stakeholder capitalism*), ponieważ system, który „gloryfikuje akcjonariuszy nie pasuje dobrze do świata o dużym nasyceniu wiedzą”. Poważne wątpliwości, że system anglo-amerykański sprawdzi się najlepiej w warunkach globalizacji ma również [Turner, 2002, s. 18], według którego przyszłość powinna należeć do „redystrybucyjnego i zarządzanego liberalizmu rynkowego”¹⁵, w który dynamizm rynku współwystępuje z troską o środowisko naturalne i ograniczenie zjawiska wykluczenia społecznego. Wyraźnie większy pesymizm co do przyszłości modelu amerykańskiego płynie z analizy [Pryora, 2002, s. 367], który uważa, że zmierza on w kierunku „kapitalizmu z nieludzką twarzą”. Dużo bardziej optymistyczne są wnioski [Krugmana, 2000], który sądzi, że co prawda Stany Zjednoczone nie będą w przyszłości dominować w gospodarce światowej tak jak dotychczas, ale nie wynika to stąd, że popełniają jakiś błąd, ale ponieważ wiele innych krajów podejmuje właściwe kroki. Pogląd ten wskazywałby na stopniową konwergencję różnych modeli kapitalizmu, za czym nie przemawiają jednak wnioski wynikające z większości badań omówionych w niniejszym opracowaniu.

Bibliografia

- Albert M., [1994], *Kapitalizm kontra kapitalizm*, Signum, Kraków.
- Amable B., [2003], *The Diversity of Modern Capitalism*, Oxford University Press, Oxford.
- Arestis P., Sawyer M., [2001], *The Economic Analysis Underlying the Third Way*, „New Political Economy”, nr 2.
- Blanchard O., [2004], *The Economic Future of Europe*, NBER Working Paper no.10310, February.
- Coates D., [2000], *Models of Capitalism. Growth and Stagnation in the Modern Era*, Polity Press, Cambridge.
- Frankel J.A., [1999], *No Single Currency Regime is Right for All Countries or All Times*, „Essays in International Finance”, no. 215, International Finance Section, Department of Economics, Princeton University, August.
- Hall P.A., Soskice D., [2001], *Introduction*, [w:] Hall P.A., Soskice D. (red.), *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, Oxford.
- Hay C., [2004], *Credibility, Competitiveness and the Business Cycle in „Third Way” Political Economy: A Critical Evaluation of Economic Policy in Britain since 1997*, „New Political Economy” nr 1.
- Hutton W., [1996], *The State We’re In*, Vintage, London.
- Krugman P., [2000], *Can America Stay on Top?*, „Journal of Economic Perspectives”, nr 1.
- McAdam P., [2003], *U.S., Japan and the Euro Area: Comparing Business-Cycle Features*, European Central Bank, Working Paper No. 283, November.
- Plender J., [2003], *Going off the Rails. Global Capitalism and the Crisis of Legitimacy*, Wiley, Chichester.
- Prescott E.C., [2004], *Why Do Americans Work So Much More Than Europeans?*, „Federal Reserve Bank of Minnesota Quarterly Review”, July.
- Pryor F.L., [2002], *The Future of U.S. Capitalism*, Cambridge University Press, Cambridge.

¹⁵ Jak pisze Turner, dużo bardziej odpowiadałoby mu określenie „kapitalizm z ludzką twarzą”, ale zostało już ono wykorzystane jako tytuł znanej książki Samuela Britтана.

- Rodrik D., [2000], *How Far Will International Economic Integration Go?*, „Journal of Economic Perspectives”, nr 1.
- Thurow L., [1992], *Head to Head: The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America*, Nicholas Brealey, London.
- Turner A., [2002], *Just Capital. The Liberal Economy*, Pan Macmillan, London.

ALTERNATIVE MODELS OF CAPITALISM

Summary

The article sheds new light on the ongoing debate on the search for an optimal model of capitalism. In the introduction, the author describes the causes behind the increased interest in these problems around the world and their importance for the transformation process. Part one of the article presents the evolution of views over the past decade or so on the advantages and disadvantages of the main models of capitalism. Part two highlights the external and internal factors that determine the advantages of various models. In particular, the author points to the substantial usefulness of an analytical model proposed by Dani Rodrik for the understanding of the political and economic dilemmas faced by individual countries in the course of globalization. The third part focuses on the presentation of individual models of capitalism proposed by the main participants in the debate. In the context of Poland's European Union membership, a proposal by Bruno Amable that concentrates on models followed in EU countries (Anglo-Saxon, Social Democratic, Continental and Mediterranean), deserves special attention. In the conclusion, the author mentions some research aspects not discussed in detail in the article and tries to establish what models are likely to prevail in the future.