

Olivier BLANCHARD*

Ekonomiczna przyszłość Europy**

Po trzech latach niemal zupełnej stagnacji, nastrój w Europie jest zdecydowanie przygnębiający. Dwie książki o tematyce ekonomicznej na liście bestsellerów we Francji w 2003 roku były: „La France qui tombe” („Upadek Francji”) (Bavarez, 2003) i „Le desarroi Francais” („Francuski nieład”) (Duhamel, 2003). Obie pozycje przedstawiają wizję Francji pozostającej w tyle i nie dają zbyt wiele nadziei na przyszłość. Rządy państw starają się robić dobrą minę do złej gry, ale ich ambitne plany, takie jak cel przyjęty na szczycie Unii Europejskiej w marcu 2000 r. w Lizbonie: uczynienie z UE najbardziej dynamicznej i konkurencyjnej gospodarki świata w ciągu dziesięciu lat, są postrzegane w dużej mierze jako puste i żalodne.

Najbardziej wyrazista diagnoza przedstawia europejski model gospodarowania jako dobrze funkcjonujący w powojennej Europie, lecz nieprzystający już do czasów obecnych. Przez większość okresu powojennego Europa doświadczyła zjawiska doganiania opartego raczej na naśladowaniu niż wprowadzaniu innowacji. Dzięki takiemu wzrostowi duże firmy chronione na rynkach towarowych i finansowych miały warunki do szybkiego rozwoju. Mogły samodzielnie przeprowadzać większość działalności badawczo-rozwojowej. Zdołały rozwinąć długoterminowe powiązania z dostawcami kapitału. Były w stanie zagwarantować stałe zatrudnienie swoim pracownikom. Zyski generowane na rynkach towarów mogły być dzielone między firmy, pracowników i państwo, a także wspomagać finansowanie państwa opiekuńczego. Lecz teraz, skoro wzrost w Europie musi w coraz większym stopniu opierać się na innowacyjności, skoro firmy nie mogą być odizolowane od zagranicznej konkurencji, europejski model gospodarczy okazuje się niedostosowany do zmienionych warunków. Ekonomiczne i socjalne powiązania między firmami i dostawcami kapitału, między firmami i ich pracownikami, powinny zostać przededefiniowane. Wniosek z tego rozumowania jest taki, że Europa nie dojrzała jeszcze do

* Autor artykułu jest profesorem ekonomii w Massachusetts Institute of Technology i współpracownikiem ds. badań Krajowego Biura Badań Ekonomicznych; obydwie instytucje mieszczą się w Cambridge, Massachusetts (USA).

** The Economic Future of Europe, Journal of Economic Perspectives, vol. 18, number 4 (fall) 2004. Dziękuję: Philippe Aghion, David Autor, Tito Boeri, Ricardo Caballero, Francesco Daveri, Guillermo de la Dehesa, Pierre Fortin, Xavier Gabaix, Francesco Giavazzi, Robert Gordon, Thomas Kneip, Giuseppe Nicoletti, Thomas Philippon, Andre Sapir, Stefano Scarpetta, Ronald Schettkat, Andrei Shleifer i redaktorom tego czasopisma za dyskusje i uwagi.

zmiany. Co więcej, wydaje się być sparaliżowana, niezdolna do podjęcia fundamentalnych reform. Zagadnienia te są dobrze opisane w ostatnim raporcie dla Komisji Europejskiej znanym jako Raport Sapira (2004).

W artykule tym chcę zaproponować bardziej optymistyczną ocenę¹. Patrząc w przeszłość, stan europejskiej gospodarki jest znacznie lepszy niż się zazwyczaj uważa. Przez ostatnie 30 lat wzrost produktywności był o wiele szybszy w Europie niż w Stanach Zjednoczonych. Poziom produktywności jest obecnie mniej więcej taki sam w Unii Europejskiej i w Stanach Zjednoczonych. Główna różnica polega na tym, iż Europa wykorzystała część tego wzrostu produktywności raczej do zwiększenia ilości czasu wolnego od pracy niż dochodu, podczas gdy Stany Zjednoczone postąpiły dokładnie na odwrót.

Jednak wciąż nie wszystko zasługuje na pozytywną ocenę. Bezrobocie w wielu krajach jest wysokie, a Europa najwyraźniej cierpi z powodu nieudolnych regulacji na rynkach towarowych, finansowych oraz na rynkach pracy. Jednakże w tym zakresie podejmowanych jest więcej działań niż się powszechnie sądzi. W Europie zachodzi obecnie proces szeroko zakrojonych reform gospodarczych. Rozpoczął się reformami na rynkach finansowych i towarowych, które z kolei stwarzają presję na zreformowanie rynku pracy.

Reformy rynku pracy zachodzą powoli, lecz nie bez napięć politycznych. To one dominują i będą dominować w doniesieniach medialnych, lecz są oznaką zmian, a nie odzwierciedleniem zastoju.

Kilka faktów

Dwa fakty są często wymieniane przez europesymistów: PKB *per capita* w Unii Europejskiej, liczony w cenach według parytetu siły nabywczej stanowi tylko 70 procent PKB *per capita* Stanów Zjednoczonych. Co więcej, stosunek ten jest mniej więcej taki sam, jak 30 lat temu.

Dane te sugerują, że Europa utknęła na znacznie niższym poziomie życia niż Stany Zjednoczone i jest niezdolna nadrobić ten dystans. Jednakże taka interpretacja byłaby myląca i tablica 1 pokazuje dlaczego. Tablica 1 podaje PKB *per capita*, PKB na godzinę pracy i liczbę godzin pracy *per capita* zarówno dla piętnastu krajów tworzących Unię Europejską przed rozszerzeniem w maju 2004 roku o 10 nowych krajów, jak i dla Francji z lat 1970 i 2000 w stosunku do danych dla Stanów Zjednoczonych. Są trzy powody dla wydzielenia Francji: przydatnym jest przedstawić wielkości dla pojedynczego kraju, oprócz średniej dla całej UE; Francja jest często postrzegana jako symbol europejskiej apatii i last but not least znam Francję lepiej niż inne kraje.

Pierwsze dwie kolumny tablicy 1 pokazują ewolucję PKB *per capita* w odniesieniu do Stanów Zjednoczonych i potwierdzają dwa fakty przedstawione

¹ Innymi niedawnymi pracami dokonującymi oceny kondycji Europy, poruszającymi kilka z problemów omówionych w tym artykule i będącymi zarówno łagodnie optymistycznymi, jak i łagodnie pesymistycznymi są dogłębne prace badawcze autorów: de la Dehesa (2004) i Bailly (2004) i krótsze eseje Turnera (2003) i Faini (2004).

wyżej. Luka pomiędzy piętnastką a Stanami Zjednoczonymi pozostała w przybliżeniu taka sama; dystans między Francją a Stanami trochę się zwiększył. Jednak następne dwie kolumny ukazują, iż produktywność pracy mierzona jako stosunek PKB na godzinę pracy zwiększyła się w Europie o wiele szybciej niż w Stanach Zjednoczonych. Względna produktywność piętnastu krajów UE, która wynosiła 65% produktywności w Stanach Zjednoczonych w 1970 roku, obecnie stanowi około 90% amerykańskiej. Francuska produktywność pracy jest obecnie równa amerykańskiej. Ostatnie dwie kolumny, które przedstawiają godziny pracy *per capita* (całkowita liczba godzin pracy podzielona przez liczbę ludności) dają sposobność zrozumienia jednoczesnego występowania stałej luki w PKB *per capita* i upodabniających się do siebie wskaźników produktywności. W miarę jak względna produktywność pracy w krajach piętnastki rosła, względna liczba godzin pracy *per capita* malała mniej więcej w takim samym stopniu, w konsekwencji prowadząc do mniej więcej stałej wielkości PKB *per capita*. Innymi słowy, gdyby relatywna liczba godzin pracy pozostała taka sama, UE miałaby zbliżony poziom życia do amerykańskiego.

Tablica 1

PKB *per capita*, PKB na godzinę pracy i liczba godzin pracy *per capita*, w roku 1970 i 2000, w Stanach Zjednoczonych, krajach piętnastki i Francji według parytetu siły nabywczej

	PKB <i>per capita</i>		PKB na godzinę pracy		Liczba godzin pracy <i>per capita</i>	
	1970	2000	1970	2000	1970	2000
Stany Zjednoczone	100	100	100	100	100	100
EU – 15	69	70	65	91	101	77
Francja	75	71	69	100	109	71

Uwagi: wszystkie wielkości dotyczące Stanów znormalizowano do 100 zarówno dla 1970, jak i 2000 roku.

Źródło: EU – 15: raport Sapira bazujący na unijnej bazie danych Amebo. Francja: prognozy ekonomiczne OECD

Opis tych samych zasadniczych faktów pod względem absolutnych a nie względnych zmian jest dość uderzający: w Stanach Zjednoczonych przez okres od 1970 do 2000 roku PKB na godzinę pracy wzrósł o 43%, a liczba godzin pracy *per capita* wzrosła o 21%, więc PKB *per capita* wzrósł o 64%. We Francji w tym samym okresie PKB na godzinę pracy wzrósł o 80%, lecz liczba godzin pracy *per capita* zmniejszyła się o 21%, więc PKB *per capita* wzrósł tylko o 59%. W tym świetle stan gospodarki Francji i całej Unii Europejskiej nie wygląda aż tak źle: o wiele wyższy wskaźnik wzrostu wydajności niż w Stanach Zjednoczonych i część tego wzrostu przeznaczona na wzrost dochodu, a część na wzrost ilości czasu wolnego od pracy.

Czy taki sposób przedstawiania faktów jest zbyt dyskusyjny? Czy produktywność pracy jest mierzona w sposób dokładny? Czy spadek liczby godzin pracy może być wyjaśniony zwiększeniem ilości czasu wolnego od pracy? Co z nieodległą przeszłością, kiedy amerykański wzrost produktywności wydaje

się być większy w porównaniu z europejskim? Pytania te wymagają bliższego spojrzenia na fakty.

Produktywność

Istnieją przynajmniej dwie kwestie związane z interpretacją wielkości produktywności zaprezentowanych powyżej. Płaca minimalna jest zazwyczaj wyższa w Europie niż w Stanach Zjednoczonych w stopniu, w jakim uniemożliwia zatrudnienie najmniej wydajnych pracowników, średnia wydajność osób zatrudnionych będzie wyższa. Porównując produktywność pracy w różnych krajach należy uwzględnić ten efekt. Jedną z szacunkowych metod to umożliwiających, jeśli chcemy porównać na przykład Stany i Francję, jest użycie informacji o rozkładzie płac w Stanach do uzupełnienia francuskiego rozkładu płac między względną francuską płacą minimalną a (niższą) amerykańską względną płacą minimalną, a następnie skorygowanie średniej produktywności o uzyskany wynik obliczeń. Takie obliczenia były przeprowadzone do porównania produktywności we Francji, Niemczech i Stanach Zjednoczonych przez McKinsey (McKinsey Global Institute, 1997; zaktualizowane: McKinsey Global Institute, 2002); obliczenia te pokazały, że należy skorygować w dół francuską produktywność o około sześć procent.

Druga kwestią jest to, że produktywność pracy odzwierciedla nie tylko stan technologii, lecz także stosunek kapitału do pracy jako indywidualną decyzję każdego z przedsiębiorstw. Wzrost kosztów pracy skłania firmy do zmniejszenia udziału pracy na korzyść kapitału, a w konsekwencji do zwiększenia produktywności pracy. Stosunek kapitału do produkcji wydaje się być wyższy w Europie niż w Stanach; na przykład relacja ta we Francji jest o 30 procent wyższa niż w Stanach. Naturalnym rozwiązaniem tego problemu jest porównanie łącznej produktywności czynników produkcji zamiast samej produktywności pracy. Przybliżone obliczenia sugerują, iż wychodząc od jednakowych poziomów produktywności pracy, korygując je następnie ze względu na różnice w relacjach kapitał-produkcja dochodzimy do wniosku, że poziom francuskiej łącznej produktywności czynników produkcji jest mniej więcej o 10 procent niższy niż w Stanach Zjednoczonych².

Mówiąc w skrócie, te dwie korekty prowadzą do bardziej skromnej oceny europejskiej produktywności w porównaniu z amerykańską. Lecz poziomy obydwu wielkości pozostają zbliżone.

² Obliczenie zostało wykonane w następujący sposób: Wychodzimy od standardowego wyrażenia reszty Solowa: $\Delta \ln A = \Delta \ln Y - \alpha \Delta \ln N - (1 - \alpha) \Delta \ln K$, gdzie Δ odnosi się raczej do różnicy pomiędzy dwoma krajami niż zmianą w czasie. Przekształcamy to w następujący sposób: $\Delta \ln A = \alpha (\Delta \ln Y - \Delta \ln N) + (1 - \alpha) (\Delta \ln Y - \Delta \ln K)$. Jeśli produktywność pracy jest taka sama w obu krajach a udział kapitału $1 - \alpha$ jest równy 0,33 to 30% różnicy w stosunku kapitału do produkcji prowadzi do 10% różnicy w poziomie łącznej produktywności czynników produkcji.

Godziny pracy

Czy znaczny spadek godzin pracy *per capita* w Europie należy interpretować jako rezultat preferencji prowadzących do wyboru raczej czasu wolnego od pracy niż dochodów w warunkach zwiększonej produktywności? A może powinniśmy interpretować to zjawisko raczej jako rezultat narastających zniekształceń, takich jak wyższe opodatkowanie pracy, wzrost płacy minimalnej, narzuconych programów wcześniejszego przechodzenia na emeryturę?

Stawiając w inny sposób to samo podstawowe pytanie: porównując raczej dobrobyt niż tylko dochód *per capita*, jaką cenę hipotetyczną należałoby użyć, aby zmierzyć czas wolny od pracy. Czy powinno się użyć płacy, w którym to przypadku miara dobrobytu jest mniej więcej podobna w Europie i w Stanach Zjednoczonych, czy powinno się zastosować o wiele niższą cenę hipotetyczną gdzie Europa pozostaje wyraźnie w tyle.

Tablica 2

Rozkład zmiany liczby godzin pracy *per capita* we Francji i Stanach Zjednoczonych od 1970 do 2000 roku (procentowo)

	Procentowa zmiana w				
	HN/P	H	N/L	L/P _A	P _A /P
Francja	-21	-21	-7	3	4
Stany Zjednoczone	21	-4	1	10	14
Różnice	-42	-17	-8	-7	-10

Źródło: prognozy ekonomiczne OECD

Przed zadaniem tych pytań, przydatnym jest rozpisać zmianę liczby godzin pracy na jej składowe:

$$\Delta(HN/P) = \Delta \ln H + \Delta \ln (N/L) + \Delta \ln (L/P_A) + \Delta \ln (P_A/P).$$

Zmiana liczby godzin pracy *per capita*, HN/P , może być rozpisana jako zmiana liczby godzin pracy na pracownika, H , plus zmiana w stopie zatrudnienia – stosunek wielkości zatrudnienia, N , do zasobów siły roboczej, L – plus zmiana w zmianie w stopie aktywności zawodowej – stosunek siły roboczej L do ludności w wieku produkcyjnym, P_A , plus zmiana stosunku ludności w wieku produkcyjnym do całej populacji, P . Rozbicie zmiany w liczbie godzin pracy na podane elementy podane jest w tablicy 2 dla Francji i Stanów Zjednoczonych, dla okresu od 1970 do 2000 roku.

Patrząc na pierwszy wiersz, daje się zauważyć, że spadek liczby godzin pracy *per capita* we Francji jest w całości skutkiem spadku liczby godzin na pracownika (21 procent w obydwu przypadkach). Faktem jest, iż stopa bezrobocia zwiększyła się z 2 procent w 1970 do 9 procent w roku 2000 i jest to odzwierciedlone w siedmioprocentowym spadku stopy zatrudnienia. Lecz w tym samym czasie stopa aktywności zawodowej wzrosła o 3 procent, a relacja ludności w wieku produkcyjnym do całej populacji zwiększyła się o 4 procent, równoważąc skutki spadku stopy zatrudnienia.

Ta czysto rachunkowa dekompozycja może być jednak częściowo myląca. Idealnie by było, gdybyśmy mogli porównać te rzeczywiste zmiany ze zmianami oczyszczonymi z oddziaływania różnych zakłóceń. To jest oczywiście trudne, lecz Stany Zjednoczone mogą być pewnym odniesieniem. Z tego powodu dwa następne wiersze tablicy zawierają odpowiadające liczby dla Stanów, a w trzecim podane są różnice między obydwoma krajami.

Pierwszy wniosek jest taki, że różnice w zmianach demograficznych, uchwycone w ostatniej kolumnie, odgrywają istotną rolę: stosunek ludności w wieku produkcyjnym do całej populacji znacznie się zwiększył w Stanach w porównaniu z Francją. Jeśli pominiemy te zmiany demograficzne i skupimy się na zmianach liczby godzin pracy na osobę w wieku produkcyjnym – spadek o 25% we Francji, wzrost o 7% w Stanach – drugi wniosek jest taki, iż więcej niż połowa różnicy pomiędzy tymi dwoma krajami może być wytłumaczona różnicą w zmianach liczby godzin pracy na pracownika. Mówiąc krótko, odmienne zmiany liczby godzin pracy na pracownika (raczej niż, powiedzmy, niejednakowe zmiany w stopach bezrobocia) są głównym czynnikiem różnych zmian w liczbie godzin pracy *per capita* we Francji i w Stanach Zjednoczonych.

Koncentrując się teraz na spadku godzin pracy na pracownika, następnym pytaniem, jakie należy zadać jest, czy to zjawisko odzwierciedla redukcję godzin przepracowanych przez pełnoetatowych pracowników, czy wzrost udziału pracowników pracujących w niepełnym wymiarze godzin. W okresie 30 lat, pierwsza możliwość zdaje się odzwierciedlać dobrowolne decyzje pracowników, podczas gdy dowody empiryczne dotyczące pracy w niepełnym wymiarze godzin sugerują, że jest to decyzja w o wiele większym stopniu niedobrowolna. (We Francji w 2000 roku 20 procent pracowników niepełnoetatowych stwierdziło, że ich decyzja podyktowana była tym, iż nie mogli znaleźć pracy w pełnym wymiarze godzin. Analogiczna wielkość w Stanach to 8 procent). Poszczególne składniki powyższego równania różnią się w przekroju krajów europejskich. Dla Francji większość spadku godzin pracy na pracownika odzwierciedla spadek wymiaru godzin pracy pracowników pełnoetatowych, ze średnio 45,9 godzin na tydzień w 1970 roku do 39,5 godzin w 1999 roku – obniżka o 15%. Zatrzymałem się na roku 1999, żeby wyeliminować efekt dwóch ustaw wprowadzających 35-godzinny tydzień pracy: uchwalonej w 1998 roku nakazującej redukcję do 2000 roku liczby godzin pracy w tygodniu do 35 godzin firmom zatrudniającym więcej niż 20 pracowników i drugiej, uchwalonej w 2000 roku nakazującej podobną redukcję do 2002 roku pracodawcom sektora publicznego i firmom zatrudniającym mniej niż 20 pracowników. Te dwie ustawy doprowadziły do dalszego dużego spadku godzin pracy. Najnowsza dostępne dane z 2001 roku określają średni tygodniowy wymiar pracy na 38,3 godziny, 18-procentowy spadek od 1970 roku. Czy zmiana na 35-godzinny tydzień pracy może być postrzegana jako dobrowolna jest kwestią dyskusji. Obietnica uchwalenia tego typu ustaw była popularna ze względów politycznych i stała się prawdopodobnie głównym czynnikiem sukcesu rządu socjalistów w 1997 roku. To, czy wyborcy rzeczywiście rozumieli wymiennosc dochodu i czasu wolnego od pracy, jest obecnie przedmiotem gorących debat.

Dane dla Francji nie są odosobnione. Europejskim krajem z najniższą liczbą godzin pracy rocznie przypadających na pracownika są Niemcy – 1450 godzin, w porównaniu z Francją – 1550 godzin.

Nawet jeśli przyjąć decyzję pracowników pełnoetatowych, aby pracować mniej godzin jako dobrowolną, to w dalszym ciągu nie mówi nam to, czy zmiana jest spowodowana preferencjami (stały wzrost dochodu i silny efekt dochodowy prowadzące do wzrastającego popytu na czas wolny) lub zniekształceniami (rosnące podatki motywujące pracowników do wyboru czasu wolnego). Krańcowe stawki podatkowe (skonstruowane przez nałożenie podatków na krańcowy przychód, płace i konsumpcję) wzrosły o około 10-15 procent w większości krajów Unii Europejskiej w porównaniu ze Stanami, gdzie wzrost ten był na poziomie około 8 procent (Joumard, 2001). Jak wiele ze spadku liczby godzin może być przypisane do tego wzrostu stawek podatkowych zależy w dużym stopniu od założenia, jakie przyjmiemy odnośnie użyteczności i siły efektu dochodowego i substytucyjnego. Prescott (2003) przypisuje całość europejskiego spadku liczby godzin pracy wzrostowi podatków. Jednakże jego obliczenia zakładają bardzo dużą elastyczność podaży siły roboczej. W Europie zależność między spadkiem liczby godzin pracy i wzrostem stawek podatkowych jest niewielka. Znamiennym tego przykładem jest Irlandia. Średnia liczba godzin pracy na pracownika w Irlandii spadła z 2140 w 1970 roku do 1670 w 2000 roku, (spadek 25 procentowy), a liczba godzin pracy pracowników pełnoetatowych w przemyśle (jedyne zbiór danych dostępnych dla tego wskaźnika w tym okresie) spadły zgodnie ze średnią europejską. Spadek ten nie może być wyraźnie wytłumaczony kryzysem na rynku pracy: Irlandia przeżywała rozwój gospodarczy w tym okresie i doświadczyła znaczącej wewnętrznej migracji i wzrostu stopy aktywności zawodowej, a stopa bezrobocia jest obecnie bardzo niska. Również nie może być on wytłumaczony wzrostem stóp podatkowych. Wzrost średniego poziomu stóp podatkowych był niewielki, około 3 procent w porównaniu z ośmioprocentowym wzrostem w Stanach Zjednoczonych. Odwołując się do bardziej formalnych dowodów, szacunki ekonometryczne oparte na dowodach z badań panelowych zazwyczaj wskazują na znaczącą, lecz skromną rolę podatków w wyjaśnianiu spadku liczby godzin pracy *per capita*; Nickell (2003a) analizuje wyniki najnowszych badań. Szacunki te sugerują, że zmiany stóp podatkowych mogą wyjaśniać jedną trzecią spadku liczby godzin na pracownika w Europie w tym okresie.

Podsumowując, duża część spadku liczby godzin *per capita* przez ostatnie 30 lat w Europie odzwierciedla spadek liczby godzin przypadających na pracownika pracującego w pełnym wymiarze godzin, czyli wybór, który jest prawdopodobnie podejmowany dobrowolnie przez pracowników. Pozostającą kwestią jest, w jak dużym stopniu zmiana ta jest motywowana preferencjami i rosnącym dochodem, a w jakim stopniu rosnącymi zakłóceniami spowodowanymi podatkami. Odczytuję te dowody jako sugerujące rolę podatków, ale z większą rolą preferencji.

Zmiany od połowy lat 90.

Wzrost wydajności od 1970 roku oraz obecny poziom produktywności mogą nie wyjaśnić całej sprawy. Co więcej, część europesymizmu jest oparta na zmianach od połowy lat 90. i poczuciu, że Stany Zjednoczone zyskują przewagę nad Europą. Podstawowe dane podane w tablicy 3 pochodzą z pracy autorów: van Ark, Melka, Mulder, Timmer i Ypma (2002). W tablicy zawarte są dane dotyczące łącznej produktywności czynników produkcji dla Stanów Zjednoczonych, krajów starej 15-ki i Francji dla lat 80., 90. i dla każdego pięciolecia dekady lat 90.

Dane z tablicy sugerują trzy wnioski. W latach 80. wzrost łącznej produktywności czynników produkcji w Europie był wyższy niż w Stanach Zjednoczonych. W latach 90. był prawie taki sam jak w Stanach Zjednoczonych. Było to jednak rezultatem pierwszego pięciolecia, gdy Europa rozwijała się szybciej niż Stany i drugiego pięciolecia, gdy z kolei to Stany rozwijały się szybciej niż Europa.

Wyciąganie wniosków, co do zmian trendu we wzroście łącznej produktywności czynników produkcji tylko na podstawie danych z pięciu lat jest ryzykownym przedsięwzięciem³. Czynniki cykliczne i trudności pomiaru mogą znacznie zdominować jakąkolwiek zmianę trendu w krótkim okresie. Jednakże poziom produktywności w Stanach i Europie na początku nowego tysiąclecia przypomina ten z drugiej połowy lat 90. i większość badaczy wierzy obecnie, że obserwujemy rzeczywiście zmianę w relatywnych trendach rozpoczętą około roku 1995.

Charakter i źródła te same zmiany były przedmiotem dużej ilości najnowszych prac. Niektóre podkreślały rolę technologii informatycznych zarówno w branżach produkujących, jak i wykorzystujących te technologie. Niektóre natomiast podkreślały różnice pomiędzy rozwojem w sektorze wytwórczym i usług. Z tych powodów tablica 4 prezentuje współczynniki wzrostu produktywności pracy dla każdego pięciolecia lat 90. dla Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej (pominąłem Francję, żeby nie zaciemnić danych), w rozróżnieniu na sektory wytwarzające, używające lub niekorzystające z technologii informatycznych oraz także w rozróżnieniu na sektor wytwórczy i usługi. Tablica bazuje na pracy van Arka, Inklaara i McGuckina (2002), która przykłada wielką uwagę do problemów podobieństw między krajami używając w szczególności ujednoczonych deflatorów cen dla technologii informatycznych (ponieważ konstrukcja narodowych deflatorów cen dla technologii informatycznych różni się znacznie w poszczególnych krajach i czyni bezpośrednie porównania zestawień wielkości dochodu narodowego niewiarygodnymi).

³ Odchylenie standardowe rocznego wzrostu łącznej produktywności czynników produkcji jest równe około 1,5%. Zakładając brak korelacji między dwoma wielkościami wzrostu, implikuje to, iż odchylenie standardowe różnicy pomiędzy pięcioletnią średnią wzrostu w Europie i Stanach Zjednoczonych jest równe $1,5 \times (\sqrt{2/5}) = 0,94$.

Tablica 3

Wzrost łącznej produktywności czynników produkcji w Stanach Zjednoczonych, Unii Europejskiej i Francji, w latach 1980-2000 (procentowo dla roku)

	Lata 80.	Lata 90.	1990-1995	1995-2000
Stany Zjednoczone	0,91	1,06	0,74	1,39
UE – 15	1,45	1,04	1,36	0,72
Francja	1,90	0,68	0,89	0,38

Źródło: van Ark (2002a), tabela 19 i A7

Przyjmijmy hipotezę, że spowolnienie wzrostu produktywności w Europie od 1995 roku odzwierciedla głównie spowolnienie we wzroście produktywności w sektorze wytwórczym (na przykład praca Daveri'ego, 2003). Tablica 4 pokazuje, że wzrost produktywności w tymże sektorze poza produkcją technologii informatycznych rzeczywiście się zmniejszył (spadek ten jest obecny we wszystkich krajach Unii Europejskiej poza Holandią). Lecz zmniejszył się on do poziomu, który jest wciąż wyższy niż w Stanach Zjednoczonych. Wynik ten wskazuje znacznie silniej na koniec oddziaływania efektu doganiania niż na jakąkolwiek niezdolność Europy do innowacji w sektorze wytwórczym.

Przyjmijmy hipotezę, że Europa spóźniła się na rewolucję w branży IT, w tym znaczeniu, że wytwarzanie w sektorze technologii informatycznych było bardziej limitowane w Europie. Tablica 4 pokazuje, że udział sektora technologii informatycznych w wytwarzaniu PKB jest mniejszy w Europie niż w Stanach Zjednoczonych (5,9% w Europie, 7,3% w Stanach Zjednoczonych). Lecz różnica ta jest niewielka, a średnia unijna ukrywa różnice pomiędzy krajami. W kilku krajach, w szczególności w Irlandii i Finlandii, udział sektora technologii informatycznych wynosi ponad 10% PKB.

Na koniec przyjmijmy hipotezę, że problemem Europy było niewystarczające wykorzystanie, a nie produkcja technologii informatycznych. Jest faktem udokumentowanym na przykład przez badaczy Colecchia i Schreyera (2002), że poziom inwestycji w branżę IT był wyższy w Stanach Zjednoczonych niż w Europie w latach 90. Lecz będąc mądrzejszym o doświadczenia jest oczywistym, że niektóre inwestycje były nadmierne i w niewielkim stopniu przyczyniły się do wzrostu produktywności. Jedynym sposobem postępowania w takim przypadku jest baczne przyglądanie się rezultatom, analizowanie, czy wzrost produktywności w sektorze usług korzystających z technologii informatycznych był wyższy w Stanach niż w Europie. Tablica 4 pokazuje, że w drugiej połowie lat 90. wzrost produktywności pracy w sektorze usług korzystających z technologii informatycznych był rzeczywiście wyższy w Stanach Zjednoczonych niż w Unii Europejskiej: 5,4% w porównaniu z 1,4%. Wyniki te są z ilościowego punktu widzenia ważne, gdyż sektor ten wytwarza około 1/4 PKB: gdyby Europa miała takie samo tempo wzrostu produktywności w tym sektorze jak Stany Zjednoczone w drugiej połowie lat 90., całkowity wzrost produktywności byłby prawie taki sam w Europie jak i w Stanach.

Tablica 4

Średnioroczny wzrost produktywności pracy wg sektorów w Stanach Zjednoczonych i Europie w latach 1990-2000 (w procentach)

	Roczna stopa wzrostu					
	Udział		Stany Zjednoczone		Unia Europejska	
	USA	UE	1990-1995	1995-2000	1990-1995	1995-2000
Łącznie			1,1	2,5	1,9	1,4
Produkcja dóbr z sektora IT	2,6	1,6	15,1	23,7	11,1	13,8
Usługi wytwarzające IT	4,7	4,3	3,1	1,8	4,4	6,5
Produkcja z wykorzystaniem IT	4,3	5,9	-0,3	1,2	3,1	2,1
Usługi z wykorzystaniem IT	26,0	21,1	1,9	5,4	1,1	1,4
Produkcja bez wykorzystania IT	9,3	11,9	3,0	1,4	3,8	1,5
Usługi bez wykorzystania IT	43,0	44,7	-0,4	0,4	0,6	0,2

Uwagi: „Udział” jest procentowym udziałem sektora w wytwarzaniu PKB w 2000 roku. „Z wykorzystaniem IT” i „bez wykorzystania IT”: zdefiniowano używając amerykańskiego stosunku usług kapitałowych z sektora IT do usług kapitałowych w 2000 roku, definiując wszystkie sektory powyżej mediany jako „z wykorzystaniem IT” i wszystkie sektory poniżej mediany jako „bez wykorzystania IT”.

Źródło: van Ark (2002b), tablice 5 i 6

Przypatrując się dokładniej temu sektorowi van Ark, Inklaara i McGuckin (2002) dochodzą do wniosku, że różnicę między Stanami i Europą można z kolei przypisać głównie trzem podsektorom: handlowi detalicznemu, handlowi hurtowemu i inwestowaniu w papiery wartościowe. Wzrost produktywności w tym trzecim sektorze może być w dużym stopniu powiązany z transakcjami związanymi z pęczniejącym bąblem nowej gospodarki w późnych latach 90. Tak więc wydaje się, że wolniejszy wzrost produktywności w handlu hurtowym i detalicznym to dwa główne czynniki stojące za różnicą w europejskim i amerykańskim poziomie wzrostu produktywności w drugiej połowie lat 90. Jest to wniosek podzielany w wielu innych pracach (McKinsey Global Institute, 2001, dla Stanów Zjednoczonych; McKinsey Global Institute, 2002 dla analizy porównawczej Stanów Zjednoczonych, Francji i Niemiec).

Czy niekorzystne tendencje w sektorze handlu są przejawem bardziej podstawowych problemów występujących w gospodarkach krajów Europy? Czy zwiastują one różnice w poziomach wzrostu produktywności pomiędzy USA i UE, które utrzymają się w przyszłości? Moja odpowiedź to „prawdopodobnie nie”. Lecz by ją rozwinąć, muszę najpierw przejść do przepisów i reform na rynku finansowym i w sektorze produkcji.

Reformy na rynku finansowym i produktów

W ciągu ostatnich 15 lat zaszły radykalne zmiany na rynku dóbr i rynku finansowym w Europie. Większość tych zmian można przypisać procesowi reform, w którym „Bruksela” (w ten sposób Europejczycy nazywają Komisję Europejską, mającą swoją siedzibę w Brukseli – stolicy Belgii) odgrywała znaczącą rolę, wymuszając (lub zezwalając) rządowi krajowemu na przeprowadzanie reform, których prawdopodobnie nie przeprowadziłyby na własną rękę.

Rola Brukseli

W 1985 roku Komisja Europejska opublikowała „Białą Księgę”, w której zawarła plan wprowadzenia w pełni zintegrowanego wewnętrznego rynku europejskiego do 1992 roku (Komisja Wspólnot Europejskich, 1985). Raport ten zawierał program eliminacji barier fizycznych, fiskalnych i technicznych – różnych standardów dla poszczególnych produktów w każdym z krajów. Zdając sobie sprawę z tego, iż harmonizacja przepisów prawa byłaby trudna, raport przedstawiał argumenty za stosowaniem, gdziekolwiek to możliwe, bardziej wszechstronnej zasady „wzajemnego uznawania”: „Jeśli produkt jest wytwarzany zgodnie z prawem i wprowadzony na rynek w jednym państwie członkowskim, nie ma powodu dla którego nie miałby być sprzedawany swobodnie we wszystkich państwach Wspólnot”.

Do roku 1992 większość z założeń opublikowanych w 1985 roku zostało osiągniętych i w kroku, który miał wysoce symboliczne znaczenie dla europejskich państw narodowych, kontrole towarów na granicach zostały zniesione. (Integracja rynków finansowych trwała dłużej, lecz przyspieszyła dzięki przyjęciu euro. Obecnie zakłada się pełną integrację rynków finansowych do 2005 roku). Jednak proces reform był kontynuowany dzięki implementacji polityki konkurencji. Obecnie polityka konkurencji i spory między obecnym komisarzem Mario Montim i rządami państw narodowych często docierają do opinii publicznej.

Europejska polityka konkurencji dochodzi do głosu w przypadku handlu wzajemnego między państwami członkowskimi. W praktyce daje to Brukseli szerokie pole do interweniowania. Europejska polityka konkurencji dotyczy czterech kwestii, w których Komisja może działać sama bądź we współpracy z rządami państw członkowskich i sądami. Są to⁴:

1. *Eliminacja porozumień antykonkurencyjnych lub nadużywanie pozycji dominującej.* Komisja Europejska może zakazać porozumienia lub nawet nałożyć kary finansowe do wysokości 10 procent światowych obrotów danymi grupami towarowymi. Niedawne interwencje dotyczyły na przykład orzeczenia w sprawie British Airways i jego relacji z pracownikami biur podróży i orzeczenia dotyczącego stosowania przez stowarzyszenie belgijskich architektów minimalnych opłat za wykonane usługi.
2. *Liberalizacja sektorów monopolistycznych.* Dotyczy na przykład dyrektywy Komisji Europejskiej wydanej w roku 1996, która doprowadziła do otwarcia rynku usług telefonii komórkowej na konkurencję. Komisja sprawdza także, czy państwa członkowskie przyznając specjalne prawa stosują się do przepisów wspólnotowych dotyczących konkurencji. Na przykład w 1997 roku Komisja orzekła, że Hiszpania przyznała nieuczciwe przywileje państwowemu przedsiębiorstwu działającej w branży telefonii komórkowej i nakazała firmie zwrot do budżetu krajowego kwoty równej ukrytemu subsydiu.

⁴ Chcąc dowiedzieć się szczegółów, patrz Komisja Europejska (2000). Opisy reform w na przestrzeni lat, patrz: roczne raporty Komisji Europejskiej – na przykład ten z 2002 roku.

3. *Kontrola fuzji*. Fuzje pomiędzy firmami, których obroty są wyższe niż 250 milionów euro wymagają uprzedniego zawiadomienia Komisji Europejskiej, która ma wyłączne prawo do zezwolenia na daną fuzję lub jej zakazania. W 2003 roku na przykład, Komisja odrzuciła wniosek o fuzję, która doprowadziłaby do zdominowania francuskiej sieci dystrybucji książek przez francuską firmę Lagardere; warunki umowy musiały zostać zmodyfikowane, żeby utrzymać konkurencję między dystrybutorami książek.
4. *Monitoring pomocy państwowej*. Jako przykład można podać odrzucenie przez Komisję Europejską w 2003 roku planu francuskiego rządu dotyczącego pomocy państwowej firmie Alstom, co wywołało falę krytyki we Francji. Plan nie został zaaprobowany przez Brukselę dopóki nie został zmodyfikowany. Niektóre politycznie wrażliwe sektory, takie jak rolnictwo, górnictwo węgla kamiennego czy rybołówstwo są z tego wyłączone. Lecz ogólnie rzecz biorąc przepisy dotyczące restrukturyzacji przedsiębiorstw państwowych lub planów pomocy są rygorystyczne. Pomoc państwa może jedynie przybrać formę krótkoterminowych pożyczek oprocentowanych według rynkowej stopy procentowej i mogą być one przyznane tylko raz.

Uprawnienia te są znaczne i Komisja Europejska nie wahała się ich użyć. To zmusza do postawienia dwóch intrygujących pytań. Pierwsze, to dlaczego ta część Komisji była tak przychylna reformom i deregulacji, podczas gdy reszta jej członków nie okazywała wielkiego zaangażowania w reformy rynkowe⁵. Drugie to, dlaczego rządy były chętne pozostawić tak wielką władzę w rękach Komisji. Jedna z hipotez mówi, że stało się to częściowo przez przypadek, iż Bruksela mogła skorzystać ze swojego mandatu zdefiniowanego w Traktacie w sposób, którego rządy państw członkowskich nie przewidziały. Hipotezie tej przeczy jednak fakt, iż rządy w różnych okresach czasu zwiększały kompetencje Komisji w dziedzinie polityki konkurencji. Na przykład przepisy dotyczące pomocy państwowej dla firm lotniczych zostały zaostrzone w 1994 roku, a ogólne przepisy dotyczące planów pomocy państwowej zostały zaostrzone w 1999 roku. To sugeruje hipotezę alternatywną: rządy były chętne delegować te uprawnienia do Brukseli, żeby przeprowadzić reformy, ale jednocześnie móc zrzucić winę na Brukselę. Ten argument jest ważny. Jak będę udowadniał dalej, deregulacja sektora produkcji i rynku jako takiego wywiera silną presję na instytucje rynku pracy, zwiększając ryzyko odwrotu. Fakt, iż to Bruksela przewodzi temu procesowi a nie rządy państw członkowskich zmniejsza to ryzyko.

Czy argument ten oznacza, iż wszystkie reformy rynku dóbr i finansowego mają swoje źródło w Brukseli? Oczywiście nie, a ważnym wyjątkiem jest prywatyzacja. Jednakże w tej dziedzinie postęp był często wolniejszy, bardziej narażony na polityczne wzloty i upadki i dlatego bardziej zróżnicowany w zależności od kraju. Jako przykład może znowu posłużyć Francja. Francja pod rządami socjalistów wbrew ogólnoswiatowemu trendowi była ostatnim za-

⁵ To jest jedno z zagadnień podjętych w artykule autorów: Alesina i Perotti w tym numerze *Journal of Economic Perspectives*.

możnym krajem, który znacjonalizował kilka banków i firm we wczesnych latach 80. Później tendencja się zmieniła pod koniec lat 80. wraz z pierwszą falą prywatyzacji pod rządami gaullistów w latach 1986-1988 i następującym po niej okresie postępującej prywatyzacji od 1993 roku zarówno pod rządami lewicy, jak i prawicy. Pomimo tego stosunkowo niedawnego zaangażowania udział znacjonalizowanych firm w liczbie przedsiębiorstw ogółem pozostaje wyższy we Francji niż w innych europejskich krajach.

Mierzenie zmian w poziomie regulacji

Do niedawna istniało niewiele formalnych dowodów na to, jak daleko deregulacja (lub bardziej dokładnie „lepiej regulacja”) jest posunięta w Europie. Dwie prace naukowe OECD częściowo wypełniły tę lukę obecnie. Pierwsza i bardziej ambitna próbuje dokonać dokładnej charakterystyki regulacji około roku 1998; bazuje na danych przekazanych przez rządy państw narodowych na kwestionariusz oceniający stan 1300 przepisów prawnych (Nicoletti, Scarpetta i Boylaud, 2000). Druga praca jest bardziej zawężona co do zakresu badań, lecz zawiera szeregi czasowe dla różnych krajów; przedstawia ewolucję regulacji w siedmiu sektorach od 1975 do 1998 roku (Nicoletti i Scarpetta, 2003). Tablica 5 bazuje na wynikach drugiej pracy i podaje znaczenie zmian w ciągu tego okresu dla Stanów Zjednoczonych i trzech krajów europejskich dla dwóch syntetycznych wskaźników, pierwszy określany jako „bariery dla przedsiębiorczości”, drugi „własność publiczna”. Każdy indeks przybiera wartości od 0 interpretowanego jako brak barier lub brak własności publicznej, do 6.

Tablica 5 pokazuje, że Europa jest regulowana w większym stopniu niż Stany Zjednoczone. Lecz dowodzi także, że regulacja stale zmniejszała się w ciągu danego okresu zwłaszcza w latach 90., potwierdzając nieformalny dowód zaprezentowany wcześniej.

Ocenianie zmian strukturalnych

Zmiany w przepisach dotyczących gospodarki odmieniły europejski rynek dóbr i rynki finansowe. Na przykład ceny produktów lub grup produktów upodabniały się do siebie w różnych krajach w latach 90. (Komisja Europejska, 2002 Aneks 1). Wraz z wprowadzeniem euro zniknęło ryzyko kursowe w krajach, które przyjęły wspólną walutę. Wewnątrz strefy euro stopy procentowe są obecnie identyczne a oprocentowanie kredytów jest w znacznym stopniu zbliżone (Komisja Europejska, 2004). Uległa zmianie struktura zależności finansowych. Obecnie charakteryzuje się mniejszą zależnością od bliskich relacji z kilkoma bankami i w większym stopniu korzystaniem przy pożyczaniu kapitału ze znacznie szerszego rynku. Na przykład udział pożyczek bankowych w pasywach firm (dane dotyczące próbki dużych przedsiębiorstw) spadł z 74 procent w 1990 do 32% w 2002 w Niemczech i z 75 do 53% we Włoszech (Danthine, Giavazzi i von Thaden, 2000).

Najlepszym sposobem na zrozumienie zmian, które zaszły jest przypatrzenie się kilku wybranym sektorom. W tym wypadku możemy opierać się na kilku opracowaniach naukowych, w szczególności dwóch wydanych przez McKinsey Global Institute (1997, 2002). Oceniały one poziom wydajności w wybranych sektorach w Stanach Zjednoczonych, Francji i Niemczech i poszukiwały czynników stojących za poziomem i zmianami produktywności⁶. Wybrałem trzy sektory: transport drogowy, produkcję samochodów i handel detaliczny.

Tablica 5

Wskaźniki regulacji dla Stanów Zjednoczonych, Francji, Niemiec i Holandii dla lat 1975-1998

	Bariery wejścia			Własność państwowa		
	1975	1990	1998	1975	1990	1998
Stany Zjednoczone	5,5	2,4	1,5	1,7	1,5	1,5
Francja	6,0	5,1	3,3	6,0	5,8	4,9
Niemcy	5,3	4,3	1,9	4,6	3,9	3,0
Holandia	4,4	5,2	2,3	5,6	5,6	4,0

Źródło: Nicoletti i Scarpetta (2003)

Transport drogowy był tradycyjnie działem gospodarki w wysokim stopniu chronionym i regulowanym w Europie. Utworzenie wspólnego rynku, eliminacja ograniczeń dla zagranicznych przewoźników i inne reformy doprowadziły niemal do jego deregulacji. Wskaźniki OECD sugerują, że stopień regulacji we Francji i Niemczech są podobne obecnie do tego w Stanach Zjednoczonych (Boylaud, 2000). Raport McKinsey Global Institute z 2002 roku zawiera konkluzję, iż wydajność pracy we Francji i Niemczech, która była na poziomie prawie 60% amerykańskiej w 1992 roku zwiększyła się do poziomu około 85% w roku 2000. To dowodzi, jak zmiany w prawodawstwie, które zezwoliły na dopuszczenie do ruchu większych ciężarówek i na większe obciążenie ładunkiem, doprowadziły do zwiększenia poziomu produktywności w obu europejskich krajach. Raport przypisuje połowę z utrzymującej się luki w poziomie produktywności warunkom geograficznym, zezwalającym na dłuższe trasy przewozu i wyższe prędkości w Stanach Zjednoczonych; przypisuje drugą połowę tej różnicy najnowszemu zwrotowi ku technologiom informatycznym zaistniałemu dzięki mającej ostatnio miejsce deregulacji.

Produkcja samochodów również uległa zmianom. McKinsey Global Institute (2002) dowodzi, iż w latach 90. Francja nadrobiła większość z luki w wydajności w stosunku do Stanów Zjednoczonych dzięki produktywności rosnącej w tempie 7,8% od 1992 do 2000 roku w porównaniu z amerykańską i niemiecką zwiększającą się w tempie 2,2%. Raport wykazuje, iż ten wysoki wzrost produktywności był spowodowany dwoma czynnikami: po pierwsze, częściową prywatyzacją firmy Renault i związanymi z nią zmianami w sposobie zarządzania; po drugie podniesieniem wielkości kontyngentów na sprowadzane do

⁶ Baily i Solow (2001) opisują w tym wydaniu Journal of Economic Perspectives metodologię tkwiącą u podstaw badań strukturalnych prowadzonych przez McKinsey.

Francji japońskie samochody – decyzja ta doprowadziła najpierw do deficytu i kryzysu w Renault, a następnie do udanej reorganizacji.

W świetle dowodów przedstawionych w poprzedniej części, oczywistym się staje, iż zrozumienie, co stało się z sektorem handlu detalicznego jest decydującym dla interpretacji zmian w poziomie produktywności od połowy lat 90. Handel detaliczny artykułami żywnościowymi jest jednym z sektorów badanych przez McKinsey Global Institute w 2002 roku. Raport zawiera dwa wnioski. Pierwszy jest taki, iż regulacja a zwłaszcza regulacja dotycząca lokalizacji miała silny wpływ na strukturę według wielkości sklepów tej branży. We Francji dwie ustawy „Loi Royer” i „Loi Raffarin” (nazwane tak od nazwisk autorów, ministra handlu i obecnego premiera) dają społecznościom lokalnych prawo decydowania o wyrażeniu zgody na budowę nowych sklepów. Rezultatem była nienormalna struktura handlu z dużą liczbą małych sklepów, niewielką liczbą sklepów średniej wielkości i dużą liczbą sklepów wielkopowierzchniowych – hipermarketów, które uniknęły przepisów dotyczących lokalizacji otwierając swe placówki z dala od centrów miast. Drugi, być może zaskakujący wniosek jest taki, że produktywność we Francji jest wyższa niż w Stanach Zjednoczonych. Nawet po uwzględnieniu, iż minimalna płaca we Francji eliminuje mało wydajnych pracowników, takich jak pomagających w pakowaniu zakupów, francuska wydajność wydaje się być porównywalna z amerykańską w tym dziale gospodarki⁷. Również bezpośrednie dane dotyczące wielkopowierzchniowych sklepów detalicznych pokazują, że wdrożyły one technologie informatyczne prawie w takim samym stopniu, jak amerykańscy handlowcy.

Raport nie zajmuje się bezpośrednio pytaniem, dlaczego zmiany we wzroście produktywności różniły się tak bardzo w Europie i Stanach w drugiej połowie lat 90. Niech mi będzie wolno postawić hipotezę łącząc wskazówki zawarte w tymże raporcie z innymi dowodami. Przypatrując się Stanom Zjednoczonym, Foster, Haltiwanger i Krizan (2002) zauważają, że większość wzrostu produktywności w Stanach może być przypisana zastępowaniu mniej wydajnych placówek przez bardziej wydajne. Podobne analizy nie były przeprowadzone we Francji⁸, ale jest oczywistym, że prawodawstwo dotyczące lokalizacji doprowadziło do mniejszych rotacji we Francji niż w Stanach. To sugeruje, iż przepisy te i spowodowana nimi mniejsza rotacja mogą być głównymi czynnikami stojącymi za niższym wzrostem produktywności we Francji. Najbardziej wydajne firmy są tak wydajne jak ich odpowiednicy w Stanach. Lecz najbardziej wydajne przedsiębiorstwa handlu detalicznego nie były w stanie zwiększyć swojego udziału w rynku w takim stopniu, jak to zrobiły amerykańskie przedsiębiorstwa.

⁷ Handel detaliczny jest branżą, w której kwestie pomiaru zarówno jeśli chodzi o wielkość, jak i ceny usług detalicznych zmuszają do ostrożnej interpretacji liczb. Zobacz dyskusję w pracy Baily'ego i Solowa (2001).

⁸ Bertrand i Kramarz (2002) zajmują się spokrewnionym pytaniem o wpływ regulacji na proces tworzenia miejsc pracy, lecz nie podejmują problemu jej wpływu na produktywność.

Jeśli ta hipoteza jest prawdziwa, to co zwiastuje na przyszłość? Prawo dotyczące lokalizacji najprawdopodobniej zostanie utrzymane. Częściowo odzwierciedla ono interesy już istniejących firm, a częściowo preferencje społeczności co do kształtu miast oraz nie wchodzi w zakres kompetencji Brukseli. Ochrona wykazującego mniejsze zapotrzebowanie na technologie informatyczne sektora drobnego handlu może z kolei doprowadzić do niższego poziomu produktywności niż w Stanach Zjednoczonych w branży handlu detalicznego. Lecz to z pewnością nie pociąga za sobą trwałych różnic w ogólnym wzroście produktywności pomiędzy Europą i Stanami. W wielu działach gospodarki proces reform najprawdopodobniej będzie kontynuowany. Nawet w handlu detalicznym niższy względny wzrost produktywności obserwowany od połowy lat 90. jest najprawdopodobniej raczej jednorazową korektą niż odzwierciedleniem trwałego niższego wzrostu względnej wydajności w tej branży.

Badania McKinsey Global Institute obejmują wiele innych sektorów, od telefonii komórkowej poprzez produkcję i dystrybucję elektryczności do bankowości detalicznej. W większości tych branż, deregulacja (lub odpowiednia regulacja jak w przypadku telekomunikacji) wydaje się mieć istotny wpływ na zachowanie firm, stopień rywalizacji i wielkość wydajności. To każe się zastanowić nad ostatnim pytaniem. Dlaczego ta transformacja, tak widoczna w przemyśle nie spowodowała wyższego wzrostu produktywności w późnych latach 90. Niech mi będzie wolno postawić wstępną hipotezę. Na przestrzeni lat 90. zmagając się z wysokim bezrobociem i niskim wzrostem zatrudnienia, wiele rządów europejskich wspierało ideę „wzrostu tworzącego miejsca pracy”. Wywodzi się ona bezpośrednio z mitu o z góry określonym i skończonym zasobie pracy i bazuje na założeniu, że wzrost produkcji jest dany, tak więc niski wzrost produktywności umożliwi wzrost zatrudnienia⁹. Ogólnie mówiąc, przedsiębiorstwa były pod znaczną presją, aby utrzymywać poziom zatrudnienia i unikać zwolnień i zamykania zakładów. Nieoficjalne dane pochodzące z przeprowadzonych w firmach wywiadów z menedżerami sugerują, że są oni przekonani, iż gdyby nie naciski polityczne, byłoby oni w stanie i zredukowałoby zatrudnienie w jeszcze większym stopniu niż robili to do tej pory¹⁰. Jeśli hipoteza jest choć w części prawdziwa, sugeruje ona, że gdy wzrośnie poziom produkcji w Europie, to samo stanie się z wprowadzaniem innowacji podnoszących produktywność i wzrostem produktywności.

Konsekwencje dla rynku pracy

Jacques Delors, autor Białej Księgi opublikowanej przez Komisję Europejską w 1985 roku, która nadała bieg tworzeniu jednolitego rynku europejskie-

⁹ Krajem sukcesu można tu nazwać Hiszpanię, gdzie połączenie nieznacznego wzrostu produkcji i umiarkowanego wzrostu produktywności umożliwiło znaczącą redukcję bezrobocia.

¹⁰ Hipoteza ta nie jest łatwą do przetestowania, chociaż dającym się przetestować przypuszczeniem jest takie, iż *ceteris paribus* sektory, które charakteryzują się wyższym popytem z przyczyn egzogenicznych mają także wyższy wzrost produktywności. Nie badałem jeszcze tego zagadnienia.

go chciał, by zawierała ona rozdział „socjalny”, zbiór zasad obowiązujących na rynku pracy. Nie udało mu się to jednak. Zamiast tego, reformy w sektorze produkcji i na rynkach finansowych kształtowały w dużym stopniu zmiany i reformy na rynku pracy.

Deregulacja na rynku dóbr, rynkach finansowych, płac i bezrobocia

Wyższy poziom konkurencji na rynku dóbr powoduje wzrost płac realnych i jest prawdopodobnym, iż zmniejsza on poziom bezrobocia. Niech mi będzie wolno krótko zanalizować tę tezę w ślad za Blanchardem i Giavazzim (2003), gdyż kładzie ona podstawy z kolei pod przedyskutowanie następnego zagadnienia¹¹.

Rozpatrzmy pierwszy przypadek, w którym firmy przy ustalaniu cen przyjmują płace jako dane; w tych modelach płaca ma charakter alokacyjny. W tym przypadku wzrost konkurencji zmusi firmy do obniżenia marży i w ten sposób doprowadzi do obniżenia płac wyrażonych w poziomie cen. Innymi słowy, zwiększenie konkurencji doprowadzi do podniesienia poziomu płac realnych przy każdym poziomie zatrudnienia. Uwzględniając jakąkolwiek dodatnią zależność między płacą a zatrudnieniem po stronie podaży pracy, doprowadzi to z kolei do wzrostu płac realnych i wzrostu zatrudnienia.

Rozważmy z kolei przypadek, w którym płaca ma charakter dystrybucyjny, znany jako „przypadek efektywnych negocjacji” w literaturze zajmującej się zagadnieniem pracy. W tym przypadku firmy ustalają poziom cen, produkcji i zatrudnienia bazując nie na płacy, lecz na tzw. płacy progowej pracowników. Służy ona do rozdzielania całkowitych zysków pomiędzy firmę i jej pracowników, zgodnie z ich relatywną siłą negocjacyjną. Im jest ona wyższa, tym większa część zysku przypada pracownikom¹². Rozważmy sytuację, gdy wzrasta konkurencja, która eliminuje siłę monopoli i w ten sposób pozbawia je zysku monopolistycznego (rozumowanie to jest prawdziwe także przy częściowej redukcji monopolu, lecz łatwiej to wyrazić w ten sposób). Ma to dwojaki wpływ na rynek pracy. Po pierwsze, wzrost konkurencji prowadzi do obniżenia poziomu cen, eliminując zysk monopolistyczny. Ponieważ część tego zysku przysługiwała pracownikom, pogarsza to ich sytuację. Po drugie, kiedy wzrost

¹¹ Blanchard i Giavazzi (2003) badają wpływ różnych rozmiarów deregulacji rynku dóbr w modelu z konkurencją monopolistyczną na rynku towarów i różnymi formami zbiorowych negocjacji na rynku pracy. Rozwinięcie w postaci dodania akumulacji kapitału jest omówione w pracy Spector (2004). Interesującym alternatywnym podejściem, zakładającym konkurencję zgodną z modelem Cournot na rynkach dóbr i zbiorowymi negocjacjami na poziomie firm badającym rynek pracy rozwinięty w pracy Ebella i Haefke (2003).

¹² Pytanie, jaka część zysków jest przynależna pracownikom jest odwiecznym pytaniem w ekonomii pracy. Prace badawcze analizujące relację pomiędzy różnicami w poziomie płac i wskaźnikami regulacji dotyczącymi krajów europejskich i sektorów gospodarki opisanymi przez Nicoletti i in. (2001) wskazują na znaczący wpływ na płace w sektorze produkcji i mniej znaczący w pozostałych. Autorzy stawiają hipotezę, że niektóre korzyści są pobierane w innej formie niż płace, niższa produktywność lub ograniczenia w zatrudnianiu.

konkurencji znacznie dotyczyć wszystkich firm w gospodarce, spowoduje to spadek poziomu cen i zyski, które poprzednio trafiały do firm i pracowników teraz trafiają do konsumentów w formie niższych cen. W ten oto sposób zatrudnieni jako pracownicy tracą, lecz jako konsumenci zyskują. A ponieważ, jako do konsumentów, zysk ten trafia do nich w całości, podczas gdy wcześniej jako pracownicy otrzymywali oni jedynie jego część, ich płace realne są wyższe i ich sytuacja poprawia się.

Skoro deregulacja sektora produkcji i w konsekwencji wzrost konkurencji powoduje wzrost płac realnych i zmniejszenie poziomu bezrobocia, dlaczego pracownicy są tak często jej przeciwni? Powyższe rozważania sugerują odpowiedź. Jeśli poziom siły monopolu jest taki sam w punkcie wyjścia i jest zmniejszany w sposób niezapowiedziany, wtedy wszyscy pracownicy są rzeczywiście w lepszej sytuacji. Lecz nawet w tym przypadku, koszt dla pracowników (utrata części zysku) jest skutkiem bezpośrednim, podczas gdy zyski (spadek cen) są ogólnym skutkiem osiągnięcia stanu równowagi, i mogą być mniej zauważalne¹³. Co więcej, stopień siły monopolistycznej nie jest taki sam w przekroju branżowym; również deregulacja nie przebiega wszędzie w jednakowym stopniu. Ze względu na różne stopnie zmonopolizowania i deregulacji, prawdą pozostaje fakt, że następuje wzrost średniego poziomu płac realnych, lecz niektórzy pracownicy tracą, podczas gdy inni zyskują. W wyniku liberalizacji handlu międzynarodowego ci, którzy tracą, wiedzą o tym, natomiast korzyści są mniej wyraziste. W ten oto sposób nawet, jeśli sytuacja przeciętnego pracownika poprawia się, deregulacja sektora produkcji może spowodować społeczne napięcia i strajki. Niepokoje te mogą spowodować zakłócenia w procesie reform ekonomicznych kreowanych przez Brukselę, lecz jest mało prawdopodobne, iż go zatrzymają. Jednakże w sektorach, gdzie deregulacja nie jest kierowana przez Brukselę, wynik jest bardziej wątpliwy. Jako główny przykład może posłużyć tutaj powolny postęp w reformowaniu sektora publicznego¹⁴.

Dotychczas skupiałem się na deregulacji na rynku produktów. Skutki deregulacji rynku finansowego są nieco inne. Można myśleć o niej jako o rosnącej elastyczności kapitału względem stopy zwrotu, czy to w firmie, branży czy państwie. W tym wypadku deregulacja może wymagać następnie zmniejszenia płacy realnej. Rozważmy przykład prywatyzacji. Często sensownym jest myślenie o kapitale w firmach państwowych jako o cechującym się brakiem elastyczności. Nawet jeśli firma przynosi straty, państwo może kontynuować proces inwestowania w nią. Jeśli firma zostaje sprywatyzowana, kapitał będzie teraz wymagał rynkowej stopy zwrotu, co z kolei może wymusić żądanie zmniejszenia płac realnych. Ten sam tok myślenia można zastosować w stosunku do państwa jako całości. Ograniczenia w międzynarodowej mobilności

¹³ Argument ten jest bliski temu rozwiniętemu w pracy Gersbacha (2003).

¹⁴ Wnikliwa analiza problemu reform francuskiego sektora publicznego znajduje się w raporcie Instytutu Montaigne (2003).

kapitału mogą umożliwić uzyskiwanie wyższej płacy realnej i w ten sposób mniejszej stopy zwrotu na kapitale bez wywoływania ucieczki kapitału. W tym przypadku ściślejsza integracja finansowa będzie wymuszać zmniejszenie płac realnych. Jeśli związki zawodowe nie zdadzą sobie sprawy ze zmiany warunków otoczenia i nie zmieniają swego sposobu postępowania, efektem może być niższa akumulacja kapitału i niższy poziom zatrudnienia przez pewien okres czasu.

W jakim stopniu zmiany płac i poziomu bezrobocia w ciągu ostatnich lat mogą być wyjaśnione deregulacją na rynku dóbr i rynku pracy, jest jednym z moich obecnych przedmiotów badań (na przykład Blanchard i Philippon, 2003). Wstępna odpowiedź jest taka, iż deregulacja może być odpowiedzialna za część wcześniejszego wzrostu i niedawnego spadku poziomu bezrobocia w Europie. Jednakże celem tych rozważań było zastanowienie się nad konsekwencjami zachowania związków zawodowych i reformy instytucji na rynku pracy. Przejdę teraz do tych zagadnień.

Deregulacja a związki zawodowe

Deregulacja powoduje zmniejszenie zysków. To skutkuje zmniejszeniem korzyści dla pracowników z członkostwa w związku zawodowym. A to najprawdopodobniej prowadzi do zmniejszenia członkostwa w związkach i ich władzy. Wnioski te są rzeczywiście zgodne z faktami. Członkostwo w związkach zawodowych spadło generalnie w Europie zmniejszając się na przykład we Francji z 22% w 1980 do 10% w 1998 roku i z 36% w 1990 do 26% w 1998 roku w Niemczech (Boeri, Brugiavini i Calmfors, 2001). Spadek ten jest tylko częściowo skutkiem zmniejszenia się zysków. Inne czynniki, jak spadek wielkości produkcji i wzrost znaczenia pracy na niepełny etat, również odegrały ważną rolę. Lecz dowody ekonometryczne sugerują, że czynniki te mogą wyjaśnić jedynie część tego spadku. Zmniejszenie się zysków jest prawdopodobnie odpowiedzialne za pozostałą część.

Co może się wydawać interesujące, w krajach skandynawskich spadek liczby członków związków zawodowych nie wystąpił. Członkostwo w związkach wzrosło z 78% w 1980 do 88% w 1998 roku w Szwecji, z 69% do 79% w Danii, czyli w dwóch krajach, w których związki były tradycyjnie nastawione mniej konfrontacyjnie niż w pozostałych krajach Europy. To prowadzi do kolejnego zagadnienia.

Ujmując rzecz nieco karykaturalnie, retoryka europejskich związków zawodowych tradycyjnie przybiera jedną z dwóch form. Niektóre związki artykułują potrzebę „partnerstwa pomiędzy pracą i kapitałem”. Bronią pracy, tak czy inaczej naciskają na potrzebę utrzymania adekwatnej stopy zwrotu z kapitału, pragną zapobieżenia ucieczki kapitału i spadku zatrudnienia. Być może najlepiej znana wypowiedź z dawnych lat zgodna z tymi postulatami nie pochodzi z ust przywódcy związkowego, lecz Helmuta Schmidta, w owym czasie (1976) kanclerza Niemiec z ramienia SPD: „Dzisiejsze zyski

przedsiębiorstw są inwestycjami jutra i miejscami pracy pojutrze”. Niektóre związki zawodowe mają jednakże poglądy bliższe staremu pojęciu „walki klas” jako oddającemu charakter relacji między pracą i kapitałem. Wypowiadają się tak, jak gdyby walka wokół dystrybucji dochodu pomiędzy płacę i zyski była walką o bieżące korzyści pozbawioną konsekwencji dla poziomu zatrudnienia.

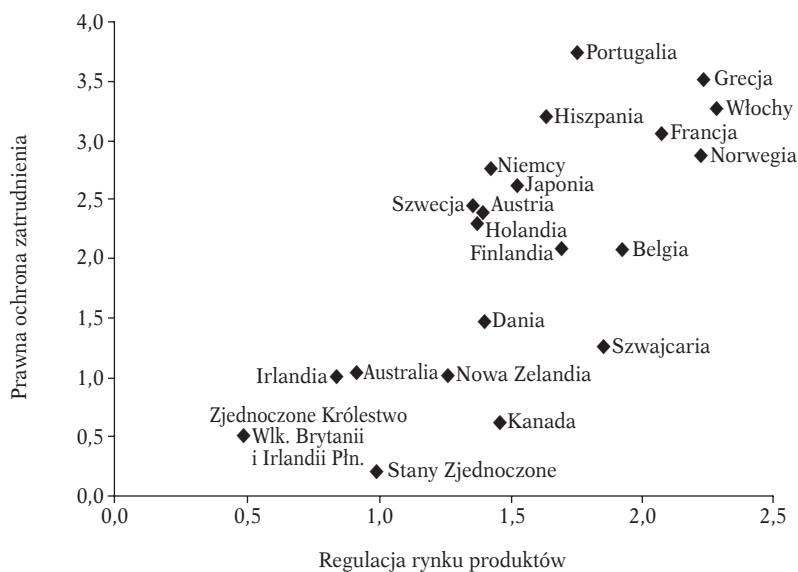
W świecie wysokich zysków i niskiej mobilności kapitału, drugi pogląd miał uzasadnienie. Lecz spadek zysków i wzrost elastyczności popytu na pracę uczynił go ryzykowną strategią na obecne czasy. W pracy Blancharda i Philippona (2003) twierdzimy, że chociaż wymagało to czasu, wiele związków zmieniło jednakże swoją retorykę i podejście – jednak w różnym tempie w przekroju państw. Zmianę poglądów brytyjskich związków zawodowych ładnie oddaje następująca anegdota: W listopadzie 2003 roku Denis McShane, brytyjski minister do spraw europejskich i były urzędnik wyższej rangi w związku zawodowym upomniał niemieckie związki zawodowe za ich sprzeciw wobec programu reform kanclerza Gerharda Schrödera znanego pod nazwą Agenda 2010, mówiąc im, że nie nadały za nowoczesnością. (Williamson, 2003). We Francji, jeden z dwóch głównych związków CFDT (Confederation Francaise democratique du travail) także przybrał postawę partnerską, aczkolwiek drugi związek CGT (Confederation generale du travail), nie zmienił zbytnio swojej retoryki. W myśl jednej z interpretacji takiej postawy zdecydował się on skupić na sektorze publicznym (do CGT należą przede wszystkim pracownicy sektora publicznego), gdzie uzyskiwanie korzyści są nadal łatwiejsze niż w sektorze prywatnym.

Reformy instytucji rynku pracy

Istnieją dwa szerokie podejścia do myślenia o kształcie instytucji rynku pracy. Podejście pierwsze jest takie, że instytucje te są jeszcze jednym sposobem na wpływanie na dystrybucję korzyści pomiędzy firmy i pracowników (lub między grupami pracowników, lub też między zatrudnionymi i niepracującymi) (Saint Paul, 2000; Bertola i Boeri, 2003). Wykres 1 pochodzący z pracy Nicoletti, Scarpetta i Boylaud (2000) też bardzo dobrze potwierdza jego trafność. Na osi pionowej zaznaczony jest wskaźnik ochrony zatrudnienia skonstruowany przez OECD (1999), na osi poziomej wskaźnik regulacji rynku produktów także stworzony przez OECD bazujący na obszernym zestawie danych opisanym w poprzedniej części dotyczący większości krajów OECD w późnych latach 90. Wykres ukazuje silną dodatnią korelację pomiędzy obydwoima wskaźnikami. Drugi punkt widzenia jest taki, iż instytucje te są tworzone po to, by przeciwdziałać wielu niedoskonałościom rynku – na przykład tych dotyczących zapewnienia odpowiedniego ubezpieczenia na wypadek bezrobocia.

Pierwsze podejście jest samo w sobie zbyt cyniczne. Drugie jest jako takie zbyt naiwne, ale oba zestawy czynników z pewnością mają znaczenie. Połączenie tych dwóch poglądów tworzy sposób myślenia o skutkach deregulacji rynków dóbr i finansowych w odniesieniu do instytucji rynkowych.

Wykres 1. Regulacja rynku produktów i prawna ochrona zatrudnienia



Źródło: Nicoletti, Scarpetta and Boyland (2000)

Rozważmy najpierw zagadnienie pod względem podziału korzyści. Jeśli instytucje rynku pracy są pomyślane jako wypaczające sytuację na rynku i koncentrujące się na wyciąganiu korzyści a deregulacja redukuje wielkość tych korzyści, wtedy instytucje te stają się mniej atrakcyjne (argument analogiczny do tego, dlaczego członkostwo w związkach ma tendencję spadkową). Przykładem szczególnie skandalicznym w kontekście wyciągania korzyści jest system zabezpieczenia na wypadek bezrobocia utworzony dla aktorów we Francji (po francusku: *intermittents du spectacle*). Aż do roku 2003, ten szczególnie szczodry system zabezpieczenia społecznego gwarantował zasiłek nawet przez okres 12 miesięcy bycia bezrobotnym każdemu, kto legitymował się odpowiednikiem trzymiesięcznego czasu pracy w poprzednim roku. Co nie było zaskoczeniem, w systemie tym występował duży deficyt. Program ten mógł być postrzegany jako odzwierciedlający często wyrażane zaangażowanie francuskiego rządu w pomoc i subsydiowanie kultury. Nie należy jednak zapominać, że jego koszty były pokrywane przez firmy, ponieważ finansowanie jego deficytu odbywało się poprzez ogólny system ubezpieczeń, opłacany ze składek. Prawdopodobnie dzięki licznym nadużyciom w systemie a także w wyniku zmniejszenia zysków, firmy zaproponowały w 2003 roku jego reformę nakierowaną jednakże nie na jego likwidację, lecz umiarkowane jego zaostrenie poprzez zwiększenie liczby wymaganych miesięcy potrzebnych do zakwalifikowania się, do pomocy z trzech do czterech i skrócenie okresu bazowego, na podstawie którego obliczano liczbę godzin pracy, z dwunastu, jak to było wcześniej na jedenaście miesięcy. Efektem był długotrwały strajk na początku lata w roku 2003, który spowodował odwołanie większości festiwali we Francji. Refor-

ma tak czy inaczej została przeprowadzona, lecz wydarzenie to jest dobrym przykładem zarówno nacisku na pewne instytucje i możliwych napięć w procesie przekształceń.

Popatrzmy teraz na problem pod kątem ubezpieczenia społecznego. Analizując instytucje rynku pracy musimy zdawać sobie sprawę ze sprzeczności pomiędzy ochroną socjalną a sprawnością systemu: im wyższy poziom ochrony one oferują, tym bardziej zniekształcają gospodarkę. Deregulacja rynku finansowego i rynku dóbr najprawdopodobniej zwiększają koszt tych zniekształceń. Na przykład, wysoka ochrona zatrudnienia może nie stanowić dużego kosztu dla firm tak długo, jak są one chronione przed konkurencją. Koszt ten znacznie wzrasta, gdy firmy zostają zmuszone do silnej rywalizacji.

W zetknięciu z tymi zmianami rządy mogą odpowiedzieć na dwa sposoby. Mogą próbować uczynić instytucje rynku pracy bardziej wydajnymi i ograniczać koszty zniekształceń związanych z danym poziomem zabezpieczenia społecznego. Mogą ograniczać poziom oferowanego zabezpieczenia społecznego. W rzeczywistości większość europejskich rządów próbuje zredukować zniekształcenia niż zmniejszać poziom opieki socjalnej. Innymi słowy, Europa zdaje się ewoluować w kierunku bardziej sprawnego modelu europejskiego niż w stronę modelu amerykańskiego. Rozważmy kilka różnych rozwiązań.

Od połowy lat 90. wiele oczywistych wad europejskich systemów ubezpieczenia na wypadek bezrobocia zostało usuniętych. W szczególności najwyższe stopy zastąpienia, które często czyniły pracę nieatrakcyjną dla nisko opłacanych pracowników zostały zredukowane (Blanchard i Wolfers, 2000). Systemy te również w coraz większym stopniu ewoluowały w stronę polityki bardziej aktywnego ponownego zatrudniania, w której to przywileje dla bezrobotnych są czasem większe niż poprzednio, lecz wygasają, jeśli bezrobotny odrzuci „rozsądne oferty pracy”. To podejście jest włączone w Agendę 2010 wdrażaną przez rząd kanclerza Gerharda Schrödera od 2003 roku. Zdefiniowanie pojęcia „rozsądne oferty pracy” i dostarczenie urzędowi pracy bodźców do wdrażania tychże polityk okazało się trudne, lecz zmiany są widoczne. Są również dowody na upodabnianie się sytuacji w różnych krajach. Włochy, które cechowały się bardzo niskim poziomem opieki ze strony państwa zwiększyły jej poziom, podczas gdy inne kraje zredukowały poziom swoich systemów ubezpieczeń społecznych.

Zmiany w ochronie zatrudnienia były bardziej ograniczone i bardziej dwuznaczne, jeśli chodzi o uzyskane rezultaty¹⁵. Dając większą swobodę przedsiębiorstwom i jednocześnie, z oczywistych politycznych powodów, utrzymując istniejący poziom ochrony pracowników już zatrudnionych, rządy w wielu europejskich krajach poszerzyły zakres warunków, pod którymi firmy mogą zatrudniać pracowników na czas określony. Reformy te częściowo odniosły zamierzony skutek. Prowadziły także do coraz bardziej dualnego charakteru rynku pracy, z częścią pracowników, których dotyczą tradycyjne przepisy ochrony

¹⁵ Interesująca teoretyczna analiza wpływu liberalizacji handlu na ekonomię polityczną ochrony zatrudnienia znajduje się w pracy Brügemanna (2003).

zatrudnienia i pozostałych zatrudnionych na czas określony¹⁶. Wyzwaniem dla polityków pozostaje ograniczenie tego niepożądanego dualizmu.

I na koniec, wiele rządów odeszło od koncentrowania się na płacy minimalnej na rzecz ujemnego podatku dochodowego, jako najlepszego instrumentu podnoszącego dochód nisko wykwalifikowanym pracownikom. Francuski „prime a l'emploi”, holenderski „labour tax credit”, belgijski „work tax credit” wszystkie niedawno wprowadzone, przypominają do pewnego stopnia amerykański „earned income tax credit”.

We wszystkich tych przypadkach, reformom towarzyszyły napięcia, strajki i koszty polityczne. Dobrym przykładem jest strajk generalny wywołany w 2002 roku próbą wprowadzenia przez rząd Berlusconiego drobnych zmian do Artykułu 18, regulującego warunki zwolnień z pracy we Włoszech i w konsekwencji fiasko tego zamierzenia. Reformy często przybierały formę postawienia jednego lub dwóch kroków naprzód i jednego wstecz. Interesujący obraz wylania się z badań statystycznych bazujących na danych dostarczanych przez Fundację Rodolfo deBenetti (FRDB, 2004), która monitoruje reformy rynku pracy w kilku europejskich krajach. Po podaniu krótkiego opisu każdej z reform, kategoryzuje je jako bardziej lub mniej znaczące i jako zwiększające lub zmniejszające elastyczność zatrudnienia. Podczas gdy kategoryzacja jest niechybnie dowolna, dowody takie jak ten poniżej są interesujące. Weźmy na przykład ochronę zatrudnienia: przykład niemiecki pokazuje, że od 1993 roku, podjęto siedem mniej znaczących reform zwiększających elastyczność, pięć ją zmniejszających oraz jedną znaczącą reformę zwiększającą i jedną poważną zmniejszającą elastyczność. Dla grupy badanych krajów jako całości, liczba reform zwiększających elastyczność przewyższa liczbę ją zmniejszających, ale w niewielkim stopniu. Proces reform nie przebiega w sposób łagodny. Lecz dowody wskazują na to, że reformy są podejmowane i proces ten przebiega we właściwym kierunku.

Czy kraje europejskie mogą utrzymać swój obecny poziom ochrony socjalnej, lecz uczynić to w sposób, który umożliwi im powrót do niskiego bezrobocia? Pytanie znacznie przekracza zakres tego artykułu. Lecz znam dowody z kilku krajów, od Holandii do Szwecji, które powróciły do niskiego poziomu bezrobocia, co sugeruje, że odpowiedź brzmi „tak”. Można w sposób uzasadniony przypuszczać, że Europa nie upodobni się do modelu amerykańskiego a raczej do modelu europejskiego, zapewniając bardziej hojne zabezpieczenie społeczne niż w Stanach, lecz robiąc to wydajniej niż do tej pory.

Kilka wniosków

Staralem się dowieść, że gospodarka europejska funkcjonowała lepiej niż się powszechnie sądzi; że sprawy są dalekie od doskonałości i że Europa cier-

¹⁶ Zobacz na przykład wnioski z sympozjum zorganizowanego przez Economic Journal w czerwcu 2002 roku. Teoretyczna analiza ekonomii politycznej systemów poziomych w pracy Saint Paul (1993).

pi z powodu nieefektywnego prawodawstwa; że proces reform jest kontynuowany, napędzany deregulacją na rynku dóbr i rynku finansowym; że wymusza to reformy na rynku pracy, chociaż nie bez napięć i że Europa będzie się upodabniać do bardziej efektywnego modelu europejskiego niż do modelu amerykańskiego.

Czy są powody do zmartwień? Zawsze są jakieś. Napięcia pochodzące z nacisku na instytucje rynku pracy mogą prowadzić do politycznej niestabilności i zwrotów w prowadzonej polityce. Gdy zyski przedsiębiorstw ulegną zmniejszeniu, próby pracowników by je uzyskać, tym razem od państwa, mogą doprowadzić do deficytu budżetowego i kryzysu finansów państwa. Są też i inne wyzwania. Wspomnę o czterech, zdając sobie sprawę, że każde wymagałoby szerszego potraktowania.

Pierwszym wyzwaniem jest obecny kryzys gospodarczy dotyczący Europy. Nawet jeśli ścieżka średniookresowa wygląda dobrze, gospodarka europejska musi na nią powrócić. Drugim wyzwaniem jest kondycja sektora publicznego. Jak starałem się przedstawić, presja na przeprowadzenie reform jest znacznie słabsza w tym sektorze, a sam sektor pozostaje niewydajny. Trzecim wyzwaniem jest problem niskiej jakości edukacji na wyższym poziomie w wielu krajach europejskich. Nawet, jeśli ciężko jest wskazać skutek wyższego wykształcenia społeczeństwa na wzrost gospodarczy, z pewnością będzie to stanowiło trudność dla Europy w przyszłości. Czwartym wyzwaniem jest problem starzejącego się społeczeństwa. Udział osób w podeszłym wieku jest wyższy w Europie niż w Stanach. Zmiana ta z pewnością wymaga znaczącego podniesienia wieku emerytalnego, lecz może to być trudniejsze do wykonania w Europie niż w Stanach.

Z języka angielskiego przetłumaczył
Krzysztof Kopeć