

## CZEŚĆ II

# DETERMINANTY ZMIAN NA RYNKU PRACY

**Izabela Bludnik**  
**Katedra Historii Myśli Ekonomicznej**  
**Akademia Ekonomiczna w Poznaniu**  
**izabela.bludnik@ae.poznan.pl**

### KEYNESIZM A NOMINALNE SZTYWNOŚCI CEN I PŁAC

#### Abstrakt

Problem sztywności cen i płac stanowi jeden z fundamentalnych wyróżników współczesnych szkół. Występowanie inercji, bądź też jej brak, daje bowiem podstawy do sformułowania wniosków na temat zdolności systemu gospodarczego do automatycznego osiągnięcia równowagi z jednej strony oraz efektywności polityki gospodarczej z drugiej.

Celem artykułu jest przedstawienie tych poglądów i kierunków rozwoju keynesizmu, które w dużym stopniu przyczyniły się do postrzegania sztywnych cen i płac nominalnych jako immanentnej cechy modelu samego Keynesa oraz jego kontynuatorów. W artykule podjęto próbę wykazania, że podczas, gdy większość keynesistów uznała nieelastyczne ceny i płace za kluczowy element Ogólnej teorii (1956), to dla samego Keynesa nie stanowiły one warunku koniecznego, decydującego o logicznej spójności całego systemu. Keynes, rozważając *explicite* przypadek nie tylko inercji, ale i pełnej elastyczności cen i płac, przedstawił znacznie pełniejszy obraz rzeczywistości niż jego intelektualni spadkobiercy. W związku z tym keynesowska konwencja, odwołująca się do tradycyjnego (i uznawanego za zgodny z pierwotnym) założenia sztywności, wydaje się mocno dyskusyjna.

**Słowa kluczowe:** keynesizm, płace, ceny

#### Wprowadzenie

Problem sztywności cen i płac jest jednym z podstawowych, i bardzo nielicznych zarazem, wyróżników współczesnych szkół w ekonomii. W analizie modelowej zjawisko inercji jest kluczową kwestią dla oceny zdolności i szybkości osiągnięcia przez system równowagi oraz dla sformułowania adekwatnych zaleceń pod adresem polityki gospodarczej. W ramach monetaryzmu, nowej klasycznej makroekonomii i szkoły realnego cyklu koniunkturalnego przyjmuje się, że ceny i płace są doskonale elastyczne. Dzięki temu nie istnieją żadne bariery w natychmiastowych dostosowaniach, rynki w każdym momencie pozostają oczyszczone, a ingerencja państwa okazuje się zbędna (a wręcz szkodliwa). Keynesiści natomiast zakładają zwyczajowo, że zarówno płace, jak i ceny są sztywne (głównie w dół), co stwarza istotne przeszkody w koordynacji działalności gospodarczej na płaszczyźnie makroekonomicznej. W ich opinii tego typu *market failures* można pokonać dzięki aktywnej polityce gospodarczej.

Konwencjonalne założenie poważnych nieelastyczności zakłócających prawidłowe funkcjonowanie gospodarki, tradycyjnie kojarzone z nurtem keynesowskim i jego twórcą, ma jednak niewiele wspólnego z dokonaniem samego Keynesa. Jest to efekt raczej twórczości jego intelektualnych kontynuatorów. Idee zawarte w *Ogólnej teorii* (1956) zostały przez jej licznych interpretatorów wypaczone w tak dużym stopniu, że powoływanie się na Keynesa w przypadku narzucania sztywnych cen i płac, jako dominującego elementu uniemożliwiającego osiągnięcie w gospodarce równowagi, jest całkowicie nieuzasadnione.

Celem artykułu jest przedstawienie tych poglądów i kierunków rozwoju programu badawczego keynesizmu, które w dużym stopniu przyczyniły się do postrzegania sztywnych cen i płac nominalnych jako immanentnej i niezbędnej cechy modelu Keynesa oraz jego kontynuatorów. W artykule podjęto próbę wykazania, że podczas gdy większość keynesistów uznała nieelastyczne ceny i płace za kluczowy element *Ogólnej teorii*, to dla samego Keynesa nie stanowiły one warunku koniecznego logicznej spójności jego systemu.

### **John Maynard Keynes**

Keynes przez większą część *Ogólnej teorii* (1956), a konkretnie przez pierwsze osiemnaście rozdziałów, prowadził swe rozważania przy założeniu explicite sztywnych płac nominalnych (przyjmując równocześnie elastyczne zachowanie cen). Niestety, poświęcił on niewiele miejsca uzasadnieniu tego zjawiska. Podkreślał jedynie, że płace są sztywne (lepkie) przy ich ruchu w dół, gdyż robotnicy ulegają „iluzji pieniężnej”, przez co podaż pracy jest faktycznie uzależniona od płac nominalnych, a nie realnych. Pracownicy nie są skłonni godzić się na redukcję wynagrodzeń w celu zwiększenia ogólnego zatrudnienia, a jakiegokolwiek próby podejmowane w tym kierunku mogą doprowadzić do niepokoju społecznego. Stąd działania związków zawodowych oraz ustawowe regulacje powodują usztywnienie poziomu płac nominalnych. Ponadto Keynes wskazywał na jeszcze jeden czynnik, choć w porównaniu z poprzednim, został on znacznie słabiej wyeksponowany. Chodzi mianowicie o to, że płace są wyrażone w pieniądzu, który wykazuje bliską zeru elastyczność produkcji (co wynika z faktu, że jego wolumen mogą istotnie zwiększyć jedynie władze monetarne, w ramach ograniczeń narzucanych przez system waluty złotej) oraz bliską zeru elastyczność substytucyjną. Te immanentne cechy pieniądza wzmocniają przekonania odnośnie stałości płac wyrażonych w pieniądzu. A zatem opór przed redukcjami wynagrodzeń ze strony robotników, wsparty powszechnymi przewidywaniami co do niezmienności stawek w najbliższej przyszłości, będą pogłębiać inercję płac nominalnych w skali makro.

Ten właśnie wywód, prowadzony przez większą część *Ogólnej teorii* był, i po dziś dzień jest, w wielu opracowaniach traktowany jako oś modelu teoretycznego Keynesa. Co więcej, tradycyjnie już utrzymuje się w literaturze, że uchylenie założenia sztywności płac uniemożliwi przeprowadzenie całej analizy. Takie wnioski są niezwykle zaskakujące, gdyż sam Keynes (1956, s. 39) w rozdziale 3 księgi I stwierdził wprost: „(...) zakładamy, że płace nominalne oraz inne koszty czynników produkcji przypadające na jednego zatrudnionego robotnika są stałe. Ale uproszczenie to, które później odrzucimy, wprowadzone jest wyłącznie dla ułatwienia wykładu. Istota argumentacji jest całkowicie niezależna od tego, czy płace nominalne itd. ulegają zmianie, czy nie”. Keynes wyraźnie zastrzegł więc, że traktuje założenie sztywności płac jako pewne ułatwienie analityczne, które zostanie w dalszej części wyводу zastąpione założeniem elastyczności płac. Co więcej, już na wstępie podkreślał, że elastyczne ceny i płace nie stanowią rozwiązania problemu koordynacji w skali makroekonomicznej. Autor konsekwentnie (co w *Ogólnej teorii* należy niestety do rzadkości) realizował zapowiedź zastąpienia płac sztywnych elastycznymi. Nie ma tu więc, jak w przypadku wielu innych kwestii poruszanych w książce, żadnych wątpliwości, niedomówień, czy też negacji przyjętych wcześniej stanowisk. Na samym początku rozdziału 19 księgi V, zatytułowanego Zmia-

ny płac nominalnych, Keynes napisał (1956, s. 327): „Byłoby dobrze, gdybyśmy się mogli zająć rozważaniem skutków zmiany płac nominalnych w jednym z wcześniejszych rozdziałów. Teoria klasyczna opierała bowiem zwykle swoje twierdzenie o automatycznym osiągnięciu równowagi przez układ gospodarczy na założeniu elastyczności płac nominalnych. Jeśli zaś płace były sztywne, składała zazwyczaj winę za zwichnięcie równowagi właśnie na tę sztywność. Nie można było jednak rozpatrzyć całości tego zagadnienia, dopóki nie rozwinęliśmy naszej własnej teorii. Skutki zmiany płac nominalnych są bowiem skomplikowane. Obniżenie tych płac może istotnie, w pewnych okolicznościach, dodać bodźca produkcji, tak jak to przypuszcza teoria klasyczna. Różnica między tą teorią a moją leży przede wszystkim w metodzie analizy. Nie mogłem jej więc jasno przedstawić, dopóki czytelnik nie zaznajomił się z moją metodą”. Przytoczony fragment w sposób oczywisty wyklucza dowolność w interpretacji podejścia autora do omawianej kwestii. Dodatkowo jeszcze stanowi jasne i logiczne wytłumaczenie posługiwania się założeniem sztywności przez większą część książki.

Cały rozdział 19 Ogólnej teorii jest poświęcony analizie możliwości i skutków prowadzenia w gospodarce polityki elastycznych płac nominalnych. Na pytanie, czy obniżka wynagrodzeń może prowadzić do zwiększenia poziomu zatrudnienia, Keynes odpowiadał zdecydowanie przecząco. Rozmiary zatrudnienia są bowiem według niego związane wyłącznie z wielkością popytu efektywnego. Ten ostatni natomiast, uzależniony od przewidywanej konsumpcji i przewidywanych inwestycji, nie zmieni się dopóki zmiana nie ulegnie krańcowa skłonność do konsumpcji, krańcowa rentowność kapitału i stopa procentowa. Przyczyną bezrobocia jest więc niedostateczny popyt globalny. To popyt określa zatrudnienie, a zatrudnienie określa produkt marginalny, czyli płacę realną, a nie na odwrót<sup>1</sup>. Keynes był przekonany, że w celu zwiększenia zatrudnienia należy podnieść poziom zagregowanego popytu, pozostawiając stopę płac nominalnych bez zmian.

W związku z tym autor zaprzeczał, jak się wyraził, „prymitywnemu wnioskowi”, że redukcja płac nominalnych zwiększa poziom zatrudnienia, prowadząc do obniżki kosztów produkcji. Jeżeli płace nominalne spadną, to początkowo przedsiębiorcy, nie biorąc pod uwagę wpływu tego faktu na popyt, mogą sądzić, że skoro ich koszty się zmniejszyły, to będą w stanie sprzedać z zyskiem większą ilość dóbr. Jeśli jednak wszyscy będą kierować się takimi samymi oczekiwaniami, to „(...) przychód osiągnięty ze zwiększonej produkcji zawiedzie oczekiwania przedsiębiorców i zatrudnienie spadnie znowu do poprzedniego poziomu, chyba że krańcowa skłonność do konsumpcji równa się jedności albo obniżka płac nominalnych wywoła wzrost krzywej krańcowej wydajności kapitału w stosunku do stopy procentowej, a tym samym powiększenie rozmiarów inwestycji. Jeżeli bowiem przedsiębiorcy uruchomią zatrudnienie w takich rozmiarach, że w razie sprzedania wyprodukowanych towarów po przewidywanej cenie zapewnią publiczności dochody, z których zaoszczędzi się sumę większą, niż wynosi wartość bieżących inwestycji, to muszą oni ponieść stratę równą tej różnicy. I tak będzie bezwzględnie, niezależnie od tego, jaki jest poziom płac nominalnych” (Keynes, 1956, s. 332-333).

Keynes podważał więc tezę o możliwości osiągnięcia trwałego wzrostu zatrudnienia dzięki elastycznym płacom nominalnym. Nie przeczył jednak, że takie cięcia mogą wywrzeć efekt pośredni, wpływając na skłonność do konsumpcji, krzywą krańcowej rentowności kapitału lub stopę procentową (Keynes, 1956, s. 333-337):

- Spadek płac nominalnych wywoła niewielką obniżkę cen, co spowoduje zmianę w podziale dochodu realnego. Przede wszystkim nastąpi realokacja dochodu od robotników do innych czynników produkcji, co zmniejszy skłonność do konsumpcji.

---

<sup>1</sup> Keynes akceptował klasyczną tezę o zrównaniu płac z krańcową produktywnością. Według niego płace realne muszą więc spadać wraz ze wzrostem zatrudnienia. Ta zależność wskazywałaby wprawdzie na klasyczny wniosek, że bezrobocie jest efektem odmowy zaakceptowania przez pracowników wynagrodzenia odpowiadającego ich produktywności krańcowej, ale z tym Keynes już się nie zgadzał.

Ponadto zwiększy się dochód rentierów kosztem dochodu przedsiębiorców, co będzie miało równie ujemny skutek.

- W gospodarce otwartej obniżka krajowych płac nominalnych stanowi równocześnie redukcję w stosunku do wynagrodzeń zagranicznych. Taka zmiana wywrze korzystny wpływ na inwestycje, gdyż spowoduje zwiększenie dodatniego salda bilansu handlowego. Z drugiej strony, spadek płac nominalnych pogarsza terms of trade, prowadząc do obniżki dochodu realnego, co może wywołać wzrost skłonności do konsumpcji.
- Jeżeli panuje przekonanie, że obecna redukcja płac nominalnych będzie stanowiła obniżkę w stosunku do płac nominalnych w przyszłości, to taka zmiana okaże się korzystna dla inwestycji, gdyż zwiększy krańcową rentowność kapitału i konsumpcję.
- Spadek cen i dochodów wywoła zmniejszenie funduszu płac, co z kolei pociągnie za sobą redukcję popytu na pieniądź dla celów dochodowych i handlowych. To natomiast doprowadzi do obniżki stopy procentowej, pobudzając inwestycje.
- Powszechny spadek wynagrodzeń wzmacnia optymistyczne nastroje wśród przedsiębiorców, choć równoczesne niepokoje między pracownikami mogą ten korzystny efekt zneutralizować.
- Optymistyczne nastroje u pracodawców, związane z obniżką płac, mogą zostać również zniweczone zwiększeniem ciężaru długów. Poważny spadek cen i płac znacząco pogorszy sytuację tych firm, które są mocno zadłużone, co niekorzystnie wpłynie na poziom inwestycji.

Keynes podkreślał, że jeśli obniżki płac nominalnych miałyby być jednak wprowadzone, to najgorszym byłby wybór powolnego, stopniowego ich spadku. Wtedy bowiem robotnicy tracą nadzieję na możliwość utrzymania niezmiennego poziomu płac w przyszłości (Keynes, 1956, s. 337-338): „Kiedy wchodzimy w okres słabnącego popytu efektywnego, to faktem najbardziej sprzyjającym ożywieniu tego popytu byłaby właściwie nagła i znaczna obniżka płac nominalnych do tak niskiego poziomu, że nikt by nie wierzył w możliwość utrzymania go na stałe. Dałoby się to jednak przeprowadzić tylko w drodze dekretu administracyjnego, a tego rodzaju polityki nie można stosować przy systemie swobodnych targów o płace. Byłoby co prawda znacznie lepiej usztywnić poziom płac, tak żeby go uważano za niezmienny, niż żeby w czasie każdej depresji występowała tendencja zniżkowa płac nominalnych, połączona z przewidywaniem, że każda dalsza obniżka płac zwiastuje wzrost ilości bezrobotnych (...). Widzimy stąd, że gdy uwzględni się przyjęte sposoby postępowania oraz instytucje, istniejące we współczesnym świecie, korzystniej jest dążyć do polityki sztywnych płac nominalnych, niż do polityki płac elastycznych, łatwo reagujących na zmiany rozmiarów bezrobocia”.

Teoretycznie rzecz biorąc, polityka elastycznych płac jest tożsama z ekspansywną polityką monetarną. Osiąga się bowiem ten sam skutek, zarówno za pomocą obniżenia wynagrodzeń przy niezminionej ilości pieniądza w obiegu, jak i zwiększenia ilości pieniądza przy stałych płacach. Obie te metody podlegają jednak pewnym zbliżonym do siebie ograniczeniom. Umiarkowany wzrost ilości pieniądza lub umiarkowany spadek płac może nie wywrzeć wystarczająco znaczącego wpływu na stopę procentową. Natomiast zbyt gwałtowne zmiany obu wielkości mogą również chybić celu, zaburzając stan zaufania gospodarczego. Pomimo tych ograniczeń polityka pieniężna jest, według Keynesa, dużo bardziej korzystna od trudno wykonalnej administracyjnie i niepożądanego politycznie metody manipulowania wynagrodzeniami. Nie ma bowiem żadnej możliwości w gospodarce rynkowej, by doprowadzić do jednolitej redukcji płac wśród wszystkich grup pracowniczych. Z kolei powolne obniżki są, jak to już zostało wcześniej wspomniane, bardzo niekorzystne. Ponadto pracownicy będą zawsze stawiać opór takim posunięciom. Zmiana ilości pieniądza za pomocą polityki monetarnej leży

natomiast w gestii rządu i władz monetarnych. Działania z jej zakresu są więc łatwiejsze do przeprowadzenia i zdecydowanie mniej kontrowersyjne ze społecznego punktu widzenia. Kolejnym argumentem przeciwko zwiększaniu ilości pieniądza drogą cięć płacowych jest to, że zwiększa się w ten sposób ciężar długu (zarówno publicznego, jak i prywatnego). Wzrost ilości pieniądza dzięki działaniom ze sfery polityki pieniężnej przynosi natomiast skutek odwrotny. Z tych właśnie względów Keynes propagował raczej obniżanie płac realnych drogą umiarkowanej inflacji, przy pozostawianiu płac nominalnych na ich ustalonych poziomach. Trzeba tu dodać, że głosił on pogląd, iż w sytuacji niepełnego wykorzystania czynników produkcji inflacja, jako zjawisko zagrażające stabilizacji systemu gospodarczego, nie występuje. W gospodarce z niepełnym zatrudnieniem poziom produkcji jest bowiem elastyczny, a wzrost obiegu pieniądza silniej oddziałuje na wzrost efektywnego popytu niż na ceny. Dopóki istnieje bezrobocie, zwiększenie ilości pieniądza nie będzie wpływało na ceny, natomiast zatrudnienie wzrośnie proporcjonalnie do przyrostu efektywnego popytu wywołanego zwiększeniem ilości pieniądza. Płace i ceny zaczną wzrastać proporcjonalnie do wzrostu efektywnego popytu wtedy, gdy osiągnięte zostanie pełne zatrudnienie<sup>2</sup>.

Z powyższego opisu widać, że Keynes zdecydowanie sprzeciwiał się prowadzeniu polityki elastycznych płac nominalnych, argumentując to wieloma jej ujemnymi skutkami, trudnościami wdrażania oraz jedynie pośrednim wpływem na poziom zatrudnienia. Nieprawdziwe są opinie, jakoby Keynes pominął w swej analizie sytuację giętkich wynagrodzeń, skupiając się wyłącznie na krańcowym przypadku ich inercji. Nie tylko opisał sytuację elastycznych płac bardzo dokładnie, ale wykazał również, że jego model absolutnie nie jest uzależniony od założenia sztywności. Z punktu widzenia omawianej tu kwestii można zatem stwierdzić, że Keynes faktycznie przedstawił „ogólną teorię”, rozważając odmienne stany zatrudnienia (włącznie z pełnym) oraz różny stopień reakcji cen i płac.

### Synteza neoklasyczna

Na przełomie lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych teoria Keynesa została potraktowana jako szczególny przypadek teorii neoklasycznej. Tezy Walrasa, dotyczące ustalania się w gospodarce równowagi ogólnej pozostawały zatem wciąż aktualne, z tym że dodano tu typowo keynesowskie stwierdzenie, iż równowaga ta może ustalić się przy niepełnym zatrudnieniu. Przyjęto więc pogląd o niedoskonałości mechanizmu rynkowego, czego objawem miały być przede wszystkim nieelastyczne ceny i płace oraz powolność procesów dostosowawczych. Sztywności stały się kluczowym założeniem analiz, prowadzonych wówczas przy wykorzystaniu modelu IS-LM, za twórcę którego uważa się Hicksa<sup>3</sup> (1937). Według niego głównym celem Ogólnej teorii miała być krytyka ortodoksyjnej ilościowej teorii pieniądza. Hicks porównał więc dwa podejścia – klasyczne i keynesowskie – do zagadnienia (nie)neutralności pieniądza oraz (nie)efektywności polityki gospodarczej, przy założeniu płac

<sup>2</sup> Keynes pokazywał jednak, że istnieją możliwości zwyczajki cen również przy stanie niepełnego zatrudnienia, co może mieć swe źródło w kilku przyczynach: 1. Zmiany popytu efektywnego nie są ściśle proporcjonalne do zmian ilości pieniądza w obiegu. Tym sposobem te ostatnie mogą bardziej pobudzić popyt niż produkcję; 2. Wąskie gardła, powstające podczas zwiększania zatrudnienia w sytuacji, gdy podaż określonych czynników produkcji ulegnie usztywnieniu; 3. Wynagrodzenia czynników składających się na koszt krańcowy nie zmieniają się w jednakowym stosunku, powodując wzrost tego kosztu, a w efekcie – wzrost cen. Według Keynesa, są to jednak zjawiska nie mające większego znaczenia, potwierdzające jedynie ogólny wniosek o braku zagrożenia inflacją przy niepełnym zatrudnieniu (Keynes, 1956, s. 378-379).

<sup>3</sup> Artykuł ten został pierwotnie zaprezentowany na spotkaniu Towarzystwa Ekonometrycznego w Oxfordzie we wrześniu 1936 roku, w osiem miesięcy po ukazaniu się Ogólnej teorii, wraz z dwoma innymi artykułami Roy'a F. Harroda oraz Jamesa Meade'a, które również miały na celu wyjaśnienie istoty dzieła Keynesa. Pomimo tego, że wszystkie trzy artykuły były zbliżone co do treści i wniosków, to właśnie prezentacja Hicksa wywarła największy wpływ na powstanie i rozwój syntezy neoklasycznej (De Vroey, 2000, s. 293).

nominalnych usztywnionych na poziomie przewyższającym równowagę rynkową. Niestety nie dostarczył on żadnego dowodu usprawiedliwiającego to założenie, szczególnie dla przypadku klasycznego. W rezultacie hicksowski rynek pracy nie oczyszcza się, generując niedobrowolne bezrobocie, zarówno w sytuacji keynesowskiej, jak i klasycznej. Hicks zapoczątkował tym samym pogląd, który stał się dla syntezy swego rodzaju dogmatem, zgodnie z którym system keynesowski opiera się całkowicie na sztywności płac. Miała to być dominująca przyczyna, dla której gospodarka nie jest w stanie osiągnąć automatycznie pełnego zatrudnienia.

Znacznie dalej w interpretacji teorii keynesowskiej posunął się Modigliani (1944), który, obok Hicksa, wywarł największy wpływ na rozwój i kształt syntezy neoklasycznej. Zaprezentował on teorię Keynesa w kategoriach zapoczątkowanego siedem lat wcześniej modelu IS-LM, konstruując tzw. „uogólniony system klasyczny”, w którym również można wyróżnić dwa przypadki – klasyczny i keynesowski. Cechą charakterystyczną systemu klasycznego są elastyczne płace, natomiast przypadek keynesowski odznacza się sztywnymi płacami<sup>4</sup>. W systemie Keynesa do momentu osiągnięcia pełnego zatrudnienia podaż pracy jest doskonale elastyczna przy danym poziomie płac nominalnych, ustalonych przez „historię” i/lub „politykę ekonomiczną”. Według autora cała teoretyczna konstrukcja Keynesa opierała się na fundamentalnym założeniu, że płace pozostają sztywne na określonym poziomie, co pozwalało na uzasadnienie istnienia równowagi z przymusowym bezrobociem.

W opinii Modiglianiego założenie sztywnych płac nominalnych w przypadku keynesowskim jest warunkiem koniecznym osiągnięcia przymusowego bezrobocia. Autor pominął tym samym najważniejszy wniosek Keynesa, zgodnie z którym przyczyna bezrobocia tkwi w niedostatecznym popycie efektywnym, co z kolei jest spowodowane nadmierną skłonnością do oszczędzania. Uzasadnieniem dla tego toku rozumowania była teoria preferencji płynności, na podstawie której Keynes demonstrował, co może być przyczyną sytuacji, w której zbyt duży jest popyt na pieniądz jako dobro płynne, a zbyt mały jest popyt na pieniądz jako dobro transakcyjne, wprowadzane ponownie do obiegu w formie wydatków inwestycyjnych i konsumpcyjnych. Jednak Modigliani całkowicie zignorował tę podstawową dla Ogólnej teorii konkluzję. Doszedł natomiast do trzech następujących wniosków:

- Teoria preferencji płynności jest zbędna dla wyjaśnienia równowagi z przymusowym bezrobociem. Okazuje się ona wystarczająca tylko w ograniczonej sytuacji pułapki płynności<sup>5</sup>. W ogólnym przypadku natomiast może ona uzasadnić to zjawisko wyłącznie przy dodatkowym założeniu sztywnych płac.
- Teoria preferencji płynności nie jest również ani konieczna, ani wystarczająca dla zobrazowania zależności stopy procentowej od ilości pieniądza. Także ten związek może być wytłumaczony jedynie za pomocą założenia sztywnych płac.
- Niedostatek inwestycji jest w stanie uzasadnić równowagę z bezrobociem tylko w sytuacji pułapki płynności. Zmniejszony poziom inwestycji i zatrudnienia nie jest bowiem przyczyną, ale symptomem bezrobocia, które powstaje w wyniku zakłóceń pieniężnych na rynku, kiedy to płace okazują się zbyt wysokie w stosunku do ilości pieniądza w obiegu.

Dla syntezy neoklasycznej założenie sztywnych płac nominalnych stało się podstawą

---

<sup>4</sup> Stąd widać podstawową różnicę w modelach Hicksa i Modiglianiego – u Modiglianiego tylko w przypadku keynesowskim występują sztywne płace, a rynek pozostaje nieoczyszczony, natomiast przypadek klasyczny charakteryzuje się elastycznością płac i zrównoważeniem rynku.

<sup>5</sup> Jest to faza głębokiej depresji, w której popyt na pieniądz, powodowany motywem spekulacyjnym, osiąga poziom maksymalny. Każda dodatkowa ilość pieniądza w obiegu będzie tezauryzowana przez społeczeństwo, nie wywierając żadnego wpływu na poziom stopy procentowej i na wielkości realne. Pomimo tego, że Keynes potraktował pułapkę jako czysto hipotetyczną i mało prawdopodobną w rzeczywistości sytuację, to synteza neoklasyczna uczyniła z niej kluczowy element teorii Keynesa.

wyjaśnienia braku możliwości osiągnięcia i utrzymania pełnego zatrudnienia. Co więcej, dla Modiglianiego było ono jedynym uzasadnieniem dla istnienia „przypadku keynesowskiego”. Jego zdaniem uchylenie założenia nieelastyczności płac powodowało bowiem całkowitą destrukcję teoretycznego systemu Keynesa. W modelu IS-LM założenie inercji płac nominalnych było jednak narzucone z góry. Żaden z autorów powołujących się na ten dogmat nie dostarczył teoretycznych podstaw, by dowieść istnienia takowych sztywności. Zamiast tego proponowano wytłumaczenia *ad hoc*, takie jak (Gerrard, 1995, s. 450): iluzja pieniężna, czynniki instytucjonalne i społeczne oraz monopolistyczne praktyki po stronie podaży pracy. Należy jednak przypomnieć i z całą mocą podkreślić, że dla Keynesa nadrzędnym problemem był niedostateczny popyt, a nie sztywne płace. Cała analiza Keynesa wyraźnie wskazywała, że elastyczność płac nie miałyby żadnego bezpośredniego i pozytywnego wpływu na wielkość zatrudnienia.

### Współczesny keynesizm

W drugiej połowie lat sześćdziesiątych dominująca w okresie powojennym pozycja keynesizmu została mocno zachwiana pod wpływem ostrej krytyki pochodzącej ze strony monetaryzmu i nowej klasycznej makroekonomii. Szczególnie „anty-keynesowski” wydźwięk miały neoliberalne założenia doskonałej elastyczności cen i płac, ciągłego zrównoważenia rynku, dobrowolności bezrobocia i nieefektywności polityki gospodarczej. Wkrótce keynesiści dostrzegli jednak w rozwoju alternatywnego paradygmatu szansę na odrodzenie własnych idei. Niektóre tezy głoszone przez monetarystów i nowoklasyków okazały się bowiem zbyt idealistyczne wobec faktów gospodarczych. Jedną z nich było założenie doskonałej elastyczności cen i płac, rzadko obserwowane w świecie realnym. To dało keynesistom impuls do ponownego zwrócenia się ku założeniu sztywności. W odrodzonym w połowie lat siedemdziesiątych keynesizmie inercja cenowo-płacowa została potraktowana jako sedno programu badawczego. Skupiono się tu na próbach wytłumaczenia, w jaki sposób sztywności cen i płac wyrastają z układów mikroekonomicznych, odchodząc w ten sposób od narzucania *ad hoc* braku dostosowań, charakterystycznego dla syntezy neoklasycznej.

Dla wszystkich współczesnych keynesistów fundamentalną kwestią stało się rozróżnienie między sztywnościami nominalnymi i realnymi. W tym pierwszym przypadku nacisk kładzie się na czynniki, które uniemożliwiają dostosowania cen i/lub płac nominalnych do zaistniałych zmian nominalnego popytu. W drugim natomiast chodzi o problem nieelastyczności jednej płacy w stosunku do drugiej płacy, płacy w stosunku do ceny lub ceny w stosunku do innej ceny. Z tego rozróżnienia wynika, że podstawową przyczyną zakłóceń gospodarczych są sztywności nominalne, natomiast sztywności realne wzmacniają ich skutki.

Pionierskimi pracami, dotyczącymi zagadnienia sztywności płac nominalnych, były modele nierównoczesnych kontraktów autorstwa Fischera (1977) oraz Phelps'a i Taylora (1977). Autorzy wprowadzili do analizy porozumienia krótko- i długoterminowe, dotyczące nie tylko samych płac, ale również i cen. Wskazywali oni kilka przyczyn, dla których firmy podejmują decyzje o wysokości cen i płac z wyprzedzeniem. Według Fischera negocjacje płacowe i wprowadzenie nowej struktury wynagrodzeń są dla przedsiębiorstwa kosztowne i czasochłonne. W opinii Phelps'a i Taylora z kolei wiele firm uznaje usztywnianie cen i płac za sposób na uatrakcyjnienie swego wizerunku oraz zatrzymanie klientów i pracowników. Zaskakującym jednak, w świetle dążeń neokeynesistów do dbałości o mikropodstawy, jest wyraźne stwierdzenie Phelps'a i Taylora, że nie jest ich celem dostarczenie dokładnego wytłumaczenia motywów takiego postępowania. Zaznaczali jedynie, że zgodnie z „tradycją keynesowską” zakładają, iż istnieją pewne ujemne strony zbyt częstych lub zbyt gwałtownych re-

wizji cen i płac<sup>6</sup>.

Brak satysfakcjonującej analizy na poziomie pojedynczego podmiotu sprawił, że modele dotyczące sztywności płac nominalnych zostały poddane krytyce, również ze strony samych neokeynesistów. Reakcją na taką sytuację było powstanie i rozwój modeli sztywności nominalnych cen. Próbę wyjaśnienia nominalnej inercji cen podjęli przede wszystkim Akerlof i Yellen (1985), wprowadzając koncepcję zachowania „prawie racjonalnego”, oraz Mankiw (1985), wykorzystując ideę „małych kosztów menu”. Są to komplementarne wobec siebie modele, w których dowodzi się, że w obliczu szoków popytowych powolne dostosowania cen (i płac) mogą okazać się działaniem racjonalnym, jeśli tylko istnieją koszty zmian całej struktury cenowej. Przedsiębiorstwo może podjąć decyzję o usztywnieniu swojej ceny, porównując korzyści wynikające z każdorazowego dostosowania z kosztami, jakie trzeba w związku z tym ponieść. Należy do nich zaliczyć przede wszystkim nakłady na wydrukowanie nowych katalogów i ulotek oraz poinformowanie sprzedawców o dokonanych zmianach<sup>7</sup>.

W stosunku do modeli sztywności nominalnych cen sformułowano jednak poważny zarzut, zgodnie z którym koszty dostosowań stanowiące ich sedno są bardzo małe i niewystarczające do usprawiedliwienia tak dużej roli, jaka została im przypisana. Ball i Romer (1990) na przykład dowiedli, że niewielkie tarcia nominalne mogą wywołać co najwyżej niewielką zagregowaną sztywność nominalną. Aby obronić neokeynesowski pogląd, należy wprowadzić do analizy współzależność sztywności nominalnych i realnych<sup>8</sup>, co nie oznacza jednak, że sztywności realne implikują sztywności nominalne. Bez niezależnego źródła sztywności nominalnych ceny w pełni dostosowują się do szoków, bez względu na rozmiar sztywności realnych. Te ostatnie wzmacniają natomiast efekt wywierany przez inercję nominalną, choć same w sobie również nie są wystarczające do uzyskania neokeynesowskich konkluzji. Stopień sztywności nominalnej wynikający na przykład z istnienia kosztów menu, czy odchyień od pełnej racjonalności, rośnie więc wraz ze stopniem nieelastyczności realnej. Stąd nieneutralność szoków jest wynikiem kombinacji obu typów sztywności.

Większość współczesnych keynesistów utrzymuje, że niestabilność gospodarcza wynika z problemu sztywności nominalnej (oraz realnej) cen i płac. Kontynuowany jest zatem pogląd, według którego modele keynesowskiej prowienienności muszą opierać się na założeniu inercji cenowo-płacowej. Trzeba jednak przyznać, że istnieje grupa keynesistów odrzucająca to stanowisko. Takie podejście nawiązuje *explicite* do argumentacji Keynesa, spopularyzowanej przede wszystkim przez Tobina (1975, s. 201-202). Utrzymywał on, że to właśnie sztywne płace nominalne zapewniają stabilność zagregowanego popytu, gdyż ich elastyczność stwarza problem koordynacji na rynku pracy, zaburzając przepływ informacji i utrudniając prawidłowe porównania. Zgodnie z podejściem Tobina, nawet jeśli ceny i płace byłyby do-

---

<sup>6</sup> Występowanie poważnych sztywności, wywierających ujemny wpływ na zatrudnienie, potwierdzili w badaniach empirycznych m.in. Akerlof *et al.* (1996), Kahn (1997), Altonji i Devereux (1999) dla USA; Fortin (1996), Simpson *et al.* (1998), Christofides i Leung (2002) dla Kanady; Agell i Lundborg (1999) dla Szwecji; Beissinger i Knoppik (2000), Knoppik i Beissinger (2003) dla Niemiec; Fehr i Goette (2003) dla Szwajcarii; Dessy (2004) dla Włoch. Neokeynesowski model sztywności nominalnych płac podważyli z kolei: McLaughlin (1994), Lebow *et al.* (1995), Card i Hyslop (1996) dla USA; Farès i Hogan (2000), Faruqui (2000) dla Kanady; Smith (2000), Nickell i Quintini (2003) dla Anglii; Kimura i Ueda (1997) dla Japonii.

<sup>7</sup> Potwierdzenie empiryczne modelu sztywności nominalnych cen osiągnęli m.in. Blinder (1991), Levy *et al.* (1997), Slade (1998), Dutta *et al.* (1999) dla USA; Hobijn *et al.* (2004) dla krajów strefy euro; Lach i Tsiddon (2005) dla Izraela. Carlton (1986) oraz Kashyap (1995) wykazali wprawdzie istnienie poważnych sztywności w USA, ale odrzucili modele małych kosztów menu i prawie racjonalności jako wyjaśnienie tego zjawiska. Do podobnych wniosków doszli: Hall *et al.* (2000) dla Anglii; Apel *et al.* (2005) dla Szwecji; Alvarez *et al.* (2005) dla 10 krajów strefy euro.

<sup>8</sup> Do najważniejszych źródeł sztywności realnych płac zalicza się niejawnie kontrakty, model insider-outsider oraz płace wydajnościowe. Sztywności realne cen są natomiast tłumaczone za pomocą koncepcji rynków nabywców, tablicy przepływów międzygałęziowych oraz modelu zależności jakości od ceny.



skonale elastyczne, to poziom produkcji i zatrudnienia nadal charakteryzowałby się wysoką niestabilnością. Zbliżone stanowisko zajęli Davidson i Kregel (1980, s. 147). Ich zdaniem sztywność płac i cen wynikająca z powszechnego zjawiska kontraktacji zapewnia stabilność oczekiwań i stanowi swego rodzaju niezbędną kotwicę dla nominalnego poziomu cen. W podobnym tonie wypowiedzieli się Arestis i Sawyer (1998, s. 183), według których wiele czynników określanych mianem „niedoskonałości” odgrywa pozytywną rolę w gospodarce, poprzez swój wpływ na produktywność. Na przykład długookresowe kontrakty zatrudnieniowe przyczyniają się do podniesienia kwalifikacji i poziomu wykształcenia pracowników, do ich większego zaangażowania w działalność firmy, jak również do poprawy relacji z pracodawcą. Takie same argumenty można odnieść do działalności związków zawodowych, ustawowych uregulowań poziomów płac minimalnych itd. Ten kierunek argumentacji obrali również Akerlof *et al.* (1996), według których sztywność nominalna płac, dzięki redukcji oczekiwań deflacyjnych i realnych stóp procentowych, przyczynia się do stabilizowania gospodarki i zapobiega nadmiernej liczbie bankructw wśród firm. Autorzy wskazywali ponadto, że sztywność jest głęboko zakorzenionym zjawiskiem rynku pracy, niezależnym od przejściowych wahań koniunktury, aktualnej struktury instytucji, czy ustawodawstwa. Pokonanie jej odpowiednią polityką, podążającą za bieżącymi zmianami warunków gospodarczych, staje się więc mało prawdopodobne. Stąd działania praktyczne powinny raczej uwzględniać istnienie i następstwa sztywności, niż koncentrować się na próbach ich całkowitego wyeliminowania.

## Podsumowanie

Teoria Keynesa została niezwykle szybko zaakceptowana przez szerokie rzesze ekonomistów. Nagły odwrót od teorii neoklasycznej na rzecz keynesowskiej jest najczęściej określany w literaturze mianem „rewolucji”. Wkrótce po ukazaniu się Ogólnej teorii zaczęły pojawiać się w coraz większej liczbie publikacje analizujące z niezwykłą wnikliwością tezy przedstawione przez jej autora. Problem tkwił jednak w nieprecyzyjnym, niepełnym, czasem sprzecznym, czy też zbyt skomplikowanym sformułowaniu wielu myśli przez Keynesa. W konsekwencji liczba publikacji rosła w ogromnym tempie, ale nieuchronnie większość z nich stawała się dość dowolnymi interpretacjami Ogólnej teorii. Równocześnie jednak można było z nich wyczytać jednomyślnie brzmiącą opinię, że model Keynesa opiera się na fundamentalnym założeniu inercji cenowo-płacowej. Był to o tyle zaskakujący wniosek, że w tej kwestii Keynes przedstawił swoje stanowisko wyjątkowo klarownie. Wynikało z niego, że sztywności nie są ani warunkiem koniecznym dla utrzymania całego gmachu teoretycznego, ani tym bardziej jedyną przeanalizowaną możliwością.

Najbardziej dyskusyjne w tym zakresie okazały się dokonania syntezy neoklasycznej, gdzie powiązano model Keynesa z bezwzględną koniecznością narzucenia sztywności cen i płac. Chociaż inercję uznano tu za fundamentalną przyczynę kryzysu, to nie starano się dostarczyć przekonującego uzasadnienia tego zjawiska. Mimo to sztywności stały się jednym z najważniejszych wyróżników powojennego keynesizmu.

Nieelastyczności stanowią również cechę charakterystyczną współczesnego keynesizmu. Choć teorie neokeynesowskie rzadko kiedy nawiązują obecnie do samego Keynesa, to wciąż podkreśla się w nich przywiązanie do „keynesowskiej tradycji”. W jej ramach mieści się też założenie inercji cenowo-płacowej, wciąż postrzeganej jako czynnik o kluczowym znaczeniu dla generowania niestabilności gospodarczej. Neokeynesiści stawiają sobie za cel nadrzędny dostarczenie wiarygodnych i wystarczających podstaw mikroekonomicznych dla tego zjawiska, rozwijając coraz bardziej liczne i skomplikowane konstrukcje formalne. W związku z tym akcent został obecnie przesunięty ze strony popytowej na kwestię błędów koordynacji po stronie podażowej, ze szczególnym uwzględnieniem zjawiska sztywności. Takie podejście podtrzymuje wrażenie, że zarówno model samego Keynesa, jak i jego kontynuato-

rów, muszą zawierać element sztywności, by móc wyjaśnić niedoskonałe funkcjonowanie mechanizmów rynkowych.

## BIBLIOGRAFIA:

1. Agell J., Lundborg P., (1999), Survey Evidence on Wage Rigidity and Unemployment, IFAU Working Paper, nr 2.
2. Akerlof G.A., Dickens W.T., Perry G., (1996), The Macroeconomics of Low Inflation, Brookings Papers on Economic Activity, nr 1.
3. Akerlof G.A., Yellen J.L., (1985), A Near-Rational Model of the Business Cycle, with Wage and Price Inertia, Quarterly Journal of Economics, vol. 100, nr 4, Supplement.
4. Altonji J.G., Devereux P.J., (1999), The Extent and Consequences of Downward Nominal Wage Rigidity, NBER Working Paper Series, nr 7236.
5. Apel M., Friberg R., Hallsten K., (2005), Microfoundations of Macroeconomic Price Adjustment: Survey Evidence from Swedish Firms, Journal of Money, Credit, and Banking, vol. 37, nr 2.
6. Arestis P., Sawyer M., (1998), Keynesian Economic Policies For the New Millennium, Economic Journal, vol. 108, nr 446.
7. Álvarez L.J. *et al.*, (2005), Sticky Prices in the Euro Area: A Summary of New Micro Evidence, Documentos de Trabajo, Banco de España, nr 0542.
8. Ball L., Romer D., (1990), Real Rigidities and the Nonneutrality of Money, Review of Economic Studies, vol. 57, nr 190.
9. Beissinger T., Knoppik C., (2000), Downward Nominal Rigidity in West-German Earnings 1975-1995, University of Regensburg Discussion Paper, nr 344.
10. Blinder A.S., (1991), Price Stickiness in Theory and Practice, American Economic Review, vol. 81, nr 2.
11. Card D., Hyslop D., (1996), Does Inflation “Grease the Wheels of the Labor Market”?, NBER Working Paper Series, nr 5538.
12. Carlton D.W., (1986), The Rigidity of Prices, American Economic Review, vol. 76, nr 4.
13. Christofides L.N., Leung M.T., (2002), Nominal Wage Rigidity in Contract Data: A Parametric Approach, Department of Economics University of Cyprus Discussion Paper, nr 10.
14. Davidson P., Kregel J.A., (1980), Keynes’s Paradigm: A Theoretical Framework for Monetary Analysis, w: Growth, Profits & Property. Essays in the Revival of Political Economy, red. E.J. Nell, Cambridge University Press, Cambridge.
15. Dessy O., (2004), Wage Rigidity in Italy, Dipartimento di Economia Politica e Aziendale, Università degli Studi di Milano, Working Paper, nr 18.
16. De Vroey M., (2000), IS-LM à la Hicks versus IS-LM à la Modigliani, History of Political Economy, vol. 32, nr 2.
17. Dutta S., Bergen M., Levy D., Venable R. (1999), Menu Costs, Posted Prices, and Multi-product Retailers, Journal of Money, Credit, and Banking, vol. 31, nr 4.
18. Farès J., Hogan S. (2000), The Employment Costs of Downward Nominal-Wage Rigidity, Bank of Canada Working Paper, nr 1.
19. Faruqi U.A., (2000), Employment Effects of Nominal-Wage Rigidity: An Examination Using Wage-Settlements Data, Bank of Canada Working Paper, nr 14.
20. Fehr E., Goette L., (2003), Robustness and Real Consequences of Nominal Wage Rigidity, Institute for Empirical Research in Economics University of Zurich, Working Paper Series, nr 44.
21. Fischer S., (1977), Long-Term Contracts, Rational Expectations, and the Optimal Money

- Supply Rule, *Journal of Political Economy*, vol. 85, nr 1.
22. Fortin P., (1996), The Great Canadian Slump, *Canadian Journal of Economics*, vol. 29, nr 4.
  23. Gerrard B., (1995), Keynes, the Keynesians and the Classics: A Suggested Interpretation, *Economic Journal*, vol. 105, March.
  24. Greenwald B., Stiglitz J., (1993), New and Old Keynesians, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, nr 1.
  25. Hall S., Walsh M., Yates A. (2000), Are UK Companies' Prices Sticky?, *Oxford Economic Papers*, vol. 52, nr 3.
  26. Hicks J.R., (1937), Mr. Keynes and the 'Classics'; A Suggested Interpretation, *Econometrica*, vol. 5, April.
  27. Hobijn B., Ravenna F., Tambalotti A., (2004), Menu Costs at Work: Restaurant Prices and the Introduction of the Euro, Working Paper.
  28. Howitt P., (1986), The Keynesian recovery, *Canadian Journal of Economics*, vol. 19, nr 4.
  29. Kahn S., (1997), Evidence of Nominal Stickiness from Microdata, *American Economic Review*, vol. 34, nr 3.
  30. Kashyap A.K., (1995), Sticky Prices: New Evidence from Retail Catalogs, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, nr 1.
  31. Keynes J.M., (1956), *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, PWN, Warszawa.
  32. Kimura T., Ueda K., (1997), Downward Nominal Wage Rigidity in Japan: Is Price Stability Costly?, Research and Statistics Department, Bank of Japan Working Paper Series, nr 1.
  33. Knoppik C., Beissinger T., (2003), How Rigid are Nominal Wages? Evidence and Implications for Germany, *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 105, nr 4.
  34. Lach S., Tsiddon D., (2005), Small Price Changes and Menu Costs, Working Paper.
  35. Lebow D., Stockton D., Washer W., (1995), Inflation, Nominal Wage Rigidity, and the Efficiency of Labor Markets, Board of Governors of the Federal Reserve System, Finance and Economics Discussion Series, nr 45.
  36. Levy D., Bergen M., Shantanu D., Venable R. (1997), The Magnitude of Menu Costs: Direct Evidence from Large U.S. Supermarket Chains, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, nr 3.
  37. Mankiw N.G., (1985), Small Menu Costs and Large Business Cycles: A Macroeconomic Model of Monopoly, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 100, nr 2.
  38. Mankiw N.G., Romer D., (1991), Introduction, w: *New Keynesian Economics*, vol. 1, Imperfect Competition and Sticky Prices, red. N.G. Mankiw, D. Romer, MIT Press, Cambridge.
  39. McLaughlin K.J., (1994), Rigid Wages?, *Journal of Monetary Economics*, vol. 34, nr 3.
  40. Modigliani F., (1944), Liquidity Preference and the Theory of Interest and Money, *Econometrica*, vol. 12, January.
  41. Nickell S., Quintini G., (2003), Nominal Wage Rigidity and the Rate of Inflation, *Economic Journal*, vol. 113, nr 490.
  42. Phelps E.S., Taylor J.B., (1977), Stabilizing Powers of Monetary Policy under Rational Expectations, *Journal of Political Economy*, vol. 85, nr 1.
  43. Simpson W., Cameron N., Hum D., (1998), Is Hypoinflation Good Policy?, *Canadian Public Policy*, vol. 29, nr 3.
  44. Slade M.E., (1998), Optimal Pricing with Costly Adjustment: Evidence from Retail-Grocery Prices, *Review of Economic Studies*, vol. 65, nr 222.
  45. Smith J.C., (2000), Nominal Wage Rigidity in the United Kingdom, *Economic Journal*, vol. 110, nr 462.
  46. Snowdon B., Vane H., Wynarczyk P., (1998), *Współczesne nurty teorii makroekonomii*,

---

WN PWN, Warszawa.

47. Tobin J., (1975), Keynesian Models of Recession and Depression, *American Economic Review*, vol. 65, nr 2.
48. Wojtyna A., (2000), *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*, WN PWN, Warszawa.