

Rafał Łętocha: Zimna wojna ekonomicznych idei i ekonomiczne batalie „zimnej wojny”

Wraz z pojawieniem się teorii racjonalnego rynku do rangi dogmatu urastało przekonanie, że rynek jest racjonalny i obliczalny, że wszystko można przewidzieć, co wzmocnione zostało dodatkowo przez pojawienie się nowoczesnej technologii komputerowej umożliwiającej analizę olbrzymiej ilości danych – pisze Rafał Łętocha w „Teologii Politycznej Co Tydzień”: „Żelazna kurtyna, imperia i powrót geopolityki”.

W 1948 roku Paul Samuelson, późniejszy noblista w dziedzinie ekonomii, opublikował książkę *Economics: An Introductory Analysis*. Przedstawiał w niej zintegrowany pogląd na ekonomiczną rolę rządu, pozycję ekonomii w powojennej gospodarce rynkowej oraz potencjalną rolę ekonomistów. Poniekąd ignorując ekonomię klasyczną, opisywał on, być może z pewną dozą przesady, tylko dwie alternatywy dla polityki w tej dziedzinie, socjalizm lub keynesizm. W dużym stopniu jednak te dwie wizje miały napędzać debaty polityczne przez kolejne lata. Pierwsze dekady po zakończeniu II wojny światowej bez wątpienia pozostawały pod wpływem tych paradygmatów ekonomicznych. Wielki kryzys lat trzydziestych XX w. odcisnął bowiem na klasycznym kapitalizmie poważne piętno. Zarzucono powszechną wiarę w uniwersalność i powszechną obowiązywalność zasad leseferyzmu i podjęto próby zreformowania systemu społeczno-gospodarczego opartego na jego zasadach. Najbardziej znanym i wymownym tego przykładem był oczywiście program New Deal realizowany w USA

począwszy od 1933 r. Nie zmieniły tego siłą rzeczy wydarzenia następných lat, w warunkach gospodarki wojennej tendencje tego rodzaju jeszcze bardziej się nasiliły, sukcesy planowania wojennego zwiększyły wiarę w potrzebę interwencji rządu w sferę gospodarczą i aktywnego reagowania przez państwo na niedoskonałości nieregulowanych rynków.

System Bretton Woods

Wyrazem takiego myślenia była konferencja w Bretton Woods, która odbyła się w lipcu 1944 r., gromadząc ponad 700 uczestników z 44 państw. Odgrywający tam główną rolę John Maynard Keynes i Harry Dexter White zgodzili się, że powojenna gospodarka światowa powinna opierać się na konkurencji kooperacyjnej, a nie na egoizmie i nacjonalizmie. Uznali też, iż niezwykle ważna jest stabilność finansowa zapobiegająca dewaluacji walut, a przepływy kapitału muszą być kontrolowane, w przeciwnym razie zakłóca międzynarodowe stosunki handlowe. Do promowania tych celów należało, ich zdaniem, powołać specjalną agencję. Keynes uważał, że miał to być światowy bank centralny, który regulowałby kredyt i działał jako niezależna przeciwwaga dla amerykańskiej potęgi gospodarczej. Według White'a miała to być agencja promująca zrównoważony wzrost handlu, przy jednoczesnym zachowaniu centralnej roli dolara amerykańskiego. To, co zostało omówione i ostatecznie uzgodnione w Bretton Woods, miało pomóc w odbudowie rynków kapitałowych w zdestabilizowanym powojennym świecie. Ostatecznie powołano Bank Światowy, który miał być dokapitalizowany przez członków, aby oferować pożyczki na odbudowę, oraz Międzynarodowy Fundusz Walutowy, który miał regulować wahania kursów walut i zapewniać doraźne wsparcie fiskalne. Architekci Nowego Ładu, konstruujący też system Bretton Woods, wprowadzili bowiem system stałych kursów walutowych,

opierający się bezpośrednio nie na złocie, tylko na dolarze amerykańskim, który dla banków centralnych uczestniczących w systemie był wymienialny na złoto znajdujące się w rękach rządu amerykańskiego. Instytucją, która miała ten system nadzorować i koordynować, był właśnie MFW. Polityka gospodarcza prowadzona w ramach tzw. systemu z Bretton Woods stanowiła generalnie pokłosie obaw, że problemy, z którymi borykała się gospodarka światowa w latach 30. mogą powrócić. Walka z bezrobociem, stagnacją i deflacją była kluczowym wspomnieniem z lat 30. XX w., doświadczeniem tak naprawdę zakończonym dopiero wraz z polityką gospodarczą okresu II wojny światowej. Rosja sowiecka, pomimo iż jej przedstawiciele brali udział w obradach w Bretton Woods, nie ratyfikowała jego ustaleń, wycofała się z MFW, jak również odmówiła przystąpienia do Administracji Narodów Zjednoczonych ds. Pomocy i Odbudowy (UNRRA) z siedzibą w Nowym Jorku. Ponadto potępiła Bank Światowy jako instrument kapitalizmu, promujący liberalizację handlu i inwestycji. W 1947 r. zrealizowano natomiast trzeci filar koncepcji z Bretton Woods podpisując w Genewie Układ Ogólny w sprawie Handlu i Taryf Celnych (GATT), który miał ustanowić zasady handlu międzynarodowego, obniżyć cła i zachęcić do rozszerzenia wojennych umów barterowych i dostawczych na handel międzynarodowy.

Przeczytaj również: Nieżelazne kurtyny przyszłości

Okres pomiędzy końcem II wojny światowej a początkiem lat 70. uchodzi za złoty okres kapitalizmu za sprawą tego, iż osiągnięto wówczas w świecie Zachodu bezprecedensowy wzrost gospodarczy. Tempo wzrostu w USA wynosiło 2,5% rocznie, w Niemczech ponad 5%, a w Japonii nawet ponad 8%. Bezrobocie zostało praktycznie wyeliminowane, a stopa inflacji pozostawała na niskim poziomie. Zaczęto stosować politykę makroekonomiczną w duchu keynesowskim

polegającą na podniesieniu wydatków publicznych i podaży pieniądza przez bank centralny w okresie gospodarczego spowolnienia i ograniczaniu ich w czasach pobudzenia gospodarczego. Praktykowano politykę przemysłową wspierającą strategiczne gałęzie gospodarki, a nawet – w takich państwach jak Francja czy Japonia – poniekąd na wzór krajów socjalistycznych koordynowano działania różnych gałęzi przemysłu przy pomocy planów gospodarczych, znanych jako planowanie indykatywne, różniące się od sowieckiego planowania centralnego. Thomas Piketty podkreśla, iż w USA mamy wówczas do czynienia z najbardziej egalitarną epoką w historii, po której jednak nastąpiła bezprecedensowa eksplozja nierówności dochodów. Jej efektem stało się zwiększenie udziału najwyższego decyla z poziomu 30-35% dochodu narodowego na początku lat 70., do 45-50% na początku XXI w. Przy czym udział w dochodzie 1% najbogatszych wzrósł zdecydowanie najwięcej, z 9% dochodu narodowego do 20%. O ile jeszcze na początku lat 70. amerykański menedżer zarabiał przeciętnie 25 razy więcej od robotnika, to 30 lat później – już 500 razy więcej. System z Bretton Woods funkcjonował do 1971 r., kiedy ustalony kurs 35 dolarów za uncję złota stał się niemożliwy do obrony przez amerykański bank centralny. Wówczas to prezydent USA Richard Nixon, w orędziu telewizyjnym, jednostronnie ogłosił, że bank centralny zawiesza wymienialność dolara na złoto. Od tego momentu pieniądz stał się w pełni fiducjarny (kredytowy); jego tworzenie stało się zaś praktycznie całkowicie niezależne w sensie technicznym czy też materialnym. Załamanie systemu z Bretton Woods i towarzyszące mu późniejsze wydarzenia spowodowały zwrot w polityce gospodarczej praktycznie na całym świecie w kierunku, który określa się jako „neoliberalny”. Co więcej, w ślad za tym dokonał się bliźniaczy zwrot ku indywidualizmowi, stawiający pod znakiem zapytania wspólnotowy wymiar egzystencji człowieka, wysuwający na pierwszy plan jednostkę, jej samorealizację, osiąganie i zaspokajanie indywidualnych celów i

pragnień oraz emancypację spod nakazów i zakazów. W ten sposób nastąpiło dopełnienie całościowego trendu przemian, za sprawą których doszło do delegitymizacji państwa dobrobytu.

Spółeczna gospodarka rynkowa

Alan Bollard w swojej książce *Economists in the Cold War. How a Handful of Economists Fought the Battle of Ideas* określa ekonomię tamtych czasów mianem binarnej, wskazując równocześnie, iż istniały jednak pewne próby rozwiązania pośredniego, takie jak „społeczna gospodarka rynkowa” w Niemczech. Osobą w największym stopniu odpowiedzialną za reformy gospodarcze w Niemczech był Ludwig Erhard, w latach 1949–1963 federalny minister gospodarki, a następnie wicekanclerz i kanclerz Republiki Federalnej Niemiec. Jeszcze w latach 40. argumentował on, że ostatecznym celem wszelkiej działalności gospodarczej powinna być konsumpcja gospodarstw domowych. Musi się to jednak odbywać w sposób społecznie odpowiedzialny, z ważną rolą państwa chroniącego słabszych i dzielącego obciążenia w sposób możliwie najbardziej sprawiedliwy. Erhard optymistycznie uznawał, że społeczeństwo składa się z jednostek stawiających dobro ogółu ponad własne korzyści, dzięki czemu możliwe jest pogodzenie grup społecznych i ich interesów. Ta harmonia interesów stanowiła podstawę koncepcji tak zwanego społeczeństwa zorganizowanego, w którym obowiązuje zasada odpowiedzialności każdego za siebie i wszystkich za każdego. Zgodnie z zasadami liberalizmu gospodarczego wskazywał jednak, iż to wzrost (a nie redystrybucja) stanowić ma klucz do sprawiedliwości społecznej, a rynki są ważnym mechanizmem, nie tylko transakcji gospodarczych, ale także reform i społecznej sprawiedliwości.

„Teologia Polityczna Co Tydzień” ukazuje się dzięki hojności Darczyńców. Dziękujemy za wsparcie. Trwa zbiórka na wydania w

2026 roku.

Za bezpośredniego twórcę terminu „społeczna gospodarka rynkowa” uchodzi niemiecki ekonomista Alfred Müller-Armack, który zawarł go w pracy z 1947 r. pt. *Wirtschaftlenkung und Marktwirtschaft*. Wskazywał on, że nie można izolować życia gospodarczego od innych jego dziedzin. Sfery polityczna, społeczna i gospodarcza tworzą jedną całość, za podstawową wadę leseferyzmu uznawał więc pomijanie znaczenia w sferze gospodarczej bazy kulturowej, całego kompleksu wartości i idei istotnych dla społeczeństwa. W jego ujęciu głównymi celami społecznej gospodarki rynkowej powinny być: 1) Ochrona wolnej konkurencji poprzez przeciwdziałanie monopolizacji, będąca *de facto* obroną drobnych i średnich przedsiębiorstw oraz konsumentów przed najbardziej ekspansywnymi formami monopoli, koncernów, międzynarodowych grup kapitałowych. Uważano bowiem, że rzeczywista konkurencja może występować wówczas, gdy na rynku działają, w ramach poszczególnych jego obszarów, możliwie liczne podmioty. 2) Ochrona czynnika pracy przybierająca postać realizacji polityki pełnego zatrudnienia (jako pewnego ideału) oraz stania na straży odpowiedniego poziomu płac i warunków pracy przy udziale takich instrumentów, jak układy zbiorowe, negocjacje, arbitraż społeczny. 3) Ochrona socjalna, zmniejszanie nierówności społecznych, realizowane poprzez działania redystrybucyjne państwa. Wychodzono tutaj z założenia, że gospodarka nie może sprawnie funkcjonować bez skutecznego rozwiązywania zagadnień socjalnych, że dla niezmaconego rozwoju gospodarczego niezbędna jest akceptacja systemu i polityki gospodarczej przez wszystkie grupy społeczeństwa. Polityka społeczna miała więc stanowić integralną część polityki gospodarczej. Państwo miało obowiązek wyrównywania różnic w poziomie życia oraz stymulowania wzrostu gospodarczego, który *de facto* uznawano za najlepszą politykę socjalną. Rolą państwa jest stanie

na straży prawidłowego przebiegu procesów gospodarczych, zapewnianie funkcjonowania rzeczywistej konkurencji rynkowej w warunkach dominacji własności prywatnej. By uniknąć niebezpieczeństwa nadmiernego wzrostu jego kompetencji i potęgi, należało dokonać ścisłego sprecyzowania ich zakresu w konstytucji. Wcielaniem w życie tych idei zajął się właśnie wspomniany Ludwig Erhard. Ogólne założenia tej koncepcji opierały się na trzech podstawowych wartościach: wolności, solidarności i sprawiedliwości oraz na idei państwa społecznego, w którym mamy do czynienia z organicznym powiązaniem prawa i obowiązków oraz wolności i odpowiedzialności. Założenia te stanowiły nie tylko oś programu społeczno-gospodarczego Unii Chrześcijańsko-Demokratycznej (CDU), ale też przyjęła je w ogólnych zarysach jako swoje Socjaldemokratyczna Partia Niemiec (SPD) w tzw. programie godesberskim z 1959 r. Efektem wprowadzenia w życie tych zasad było przezwycięzenie kryzysu oraz bezprecedensowy rozwój gospodarczy Niemiec. W 1955 r. gospodarka kraju osiągnęła szczyt wzrostu na poziomie 12%. Bezrobocie praktycznie zniknęło, a rosnące obawy przed inflacją zmusiły bank centralny do zaostrzenia polityki pieniężnej. Do końca lat 50. niemiecka produkcja przemysłowa była czterokrotnie wyższa niż w poprzedniej dekadzie, a całkowity PKB był wyższy niż w Wielkiej Brytanii i Francji. Część tego wzrostu to po prostu oczywiście nadrobienie zaległości po latach wojny i powojennych załamaniach, jednakże Niemcy były pierwszym państwem dotkniętym wojną, które osiągnęło tak przyspieszony wzrost, określony mianem „cudu”.

Ekonomia rozwoju i teoria zależności

Zimna wojna to również czas dynamicznej dekolonizacji, która podsyciła rywalizację między dwoma paradygmatami ekonomicznymi w tzw. krajach rozwijających się lub Trzeciego Świata. Na fali

zainteresowania rozwojem krajów najbiedniejszych w 1948 r. ONZ powołała do życia Komisję Gospodarczą ds. Ameryki Łacińskiej (ECLA). W tamtym rejonie interesy amerykańskie miały się bardzo dobrze ze względu na bliskość geograficzną, zasoby rolne i mineralne. Kapitalizm w Ameryce Łacińskiej opierał się na rodzinach oligarchów, posiadających bogate posiadłości ziemskie i wpływy w autokratycznych lub wojskowych rządach. Niski wzrost gospodarczy, skrajne ubóstwo i wielkie nierówności w związku z tym stanowiły żyzny grunt dla rozprzestrzeniania się tam idei marksistowskich. Na drugiej konferencji ECLA w Hawanie w 1950 r. argentyński ekonomista Raúl Prebisch przedstawił referat pt. *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. Stanowił on swoiste wezwanie do działania. Prebisch stwierdzał, iż klasyczne wzorce handlu sprawiły, że kraje rozwijające się produkowały towary dla krajów uprzemysłowionych. Czerpał on swoje inspiracje z raportu brytyjsko-niemieckiego ekonomisty Hansa Singera napisanego dla Organizacji Narodów Zjednoczonych pt. *Relative prices of exports and imports of underdeveloped countries: A Study of post-war terms of trade between underdeveloped and industrialised countries*. Prebisch podkreślał, iż cykle koniunkturalne rozpoczęły się w gospodarkach centralnych, ale w bardziej zmiennej formie rozprzestrzeniły się na peryferie. Dynamika handlu zagranicznego i cykli koniunkturalnych sprzyjała krajom rozwiniętym, które mogły odnotować wzrost wydajności przemysłowej i wykorzystać swoją siłę rynkową. Kraje rozwijające się w Ameryce Łacińskiej musiały opracować w związku z tym nową politykę, która promowałaby industrializację kraju.

W przeciwieństwie do zachodnich badaczy, którzy generalnie krytykowali ten manifest, Prebisch zainspirował nową grupę ekonomistów z Południa, którzy wnieśli ze sobą nowe podejście do ekonomii rozwoju. Do II wojny światowej postrzegano kraje słabiej

rozwinęte jako prymitywne pod względem ekonomicznym wersje gospodarek przemysłowych, które z czasem mogą aspirować do osiągnięcia podobnego do nich poziomu życia. Po II wojnie światowej stopniowo akceptowano również, że rozwój nie ogranicza się wyłącznie do bogactwa materialnego, dostrzegając wagę właściwej dystrybucji dochodów, poziomu bezrobocia, dostępu do edukacji, opieki zdrowotnej itp. W tym czasie Raúl Prebisch i Hans Singer opracowali jednocześnie nową „teorię zależności” rozwoju gospodarczego, wskazując, że istnieje zasadniczy problem z relacjami handlowymi „centrum–peryferie”, ponieważ Trzeci Świat wpadł w pułapkę produkcji tanich materiałów, których ceny dyktowali przetwórcy z Pierwszego Świata – za pośrednictwem instytucji Pierwszego Świata.

Prebisch argumentował, że właściwą reakcją polityczną krajów rozwijających się powinno być w związku z tym wspieranie krajowego przemysłu, realizowane poprzez ograniczoną ochronę handlu i inne formy pomocy, promujące substytucję importu, tzn. zastąpienie dominacji importu produktami wytwarzanymi na miejscu, w celu uzyskania wyższego zwrotu z wartości dodanej na rynku krajowym. To podejście spotkało się ze znaczną krytyką ze strony neoklasycznych ekonomistów zachodnich, którzy przewidywali, że interwencja rządu będzie chronić producentów dążących do renty, zniekształcać ceny, tłumić inwestycje rynkowe i prowadzić do rozrostu biurokracji rządowej. Jednak teza ta znalazła oddźwięk szczególnie wśród myślicieli marksistowskich, którzy dostrzegali w niej elementy antykolonialnych argumentów takich ekonomistów jak Róża Luksemburg, Joan Robinson czy Nikołaj Bucharin. Klasyczne marksistowskie podejście do rozwoju przemysłu przewidywało wzrost proletariatu przemysłowego, który napędzałby gospodarkę, a w razie potrzeby również rewolucję. Celem ekonomicznym Związku Radzieckiego była więc industrializacja sterowana przez rząd.

Ekonomiści neomarksistowscy uznali hipotezę Singera-Prebischa dotyczącą zależności i kolonializmu za bardziej odpowiadającą rzeczywistości. Wywodzący się z Ameryki Łacińskiej marksiści-dependyści zaproponowali nowe myślenie polityczne, wskazując, że rozwoju nie da się osiągnąć w ramach istniejącego globalnego systemu kapitalistycznego. Patrzyli oni na światowy kapitalizm jako system, w którym nie było równości, a istniały pozycje uprzywilejowane i marginalne, których źródłem była przemoc. Dodatkowo lokalne, kompradorskie elity sprzymierzają się z międzynarodowym kapitałem, poświęcając długotrwały wzrost w swoich krajach w imię partykularnych zysków. Jak wskazywał amerykański ekonomista Paul A. Baran, elity krajów zacofanych oraz tych z centrum systemu łączyły interesy, styl życia, kontakty towarzyskie, stąd niemożliwa była poprawa sytuacji wykluczonych mas bez zmiany władzy i społecznego przewrotu. Nie ma więc mowy, aby jakikolwiek kraj Trzeciego Świata mógł zmienić swoją pozycję w światowym systemie kapitalistycznym w sposób naturalny. Proces ten wymaga albo rewolucji, jak chcieli bardziej radykalni teoretycy tego nurtu, albo, jak chciała tego ECLA, kierowania procesem uprzemysłowienia w celu substytucji importu przy wykorzystaniu planowania. Socjalistyczne masy czy rządy krajów Trzeciego Świata muszą więc zacząć działać, aby to zmienić.

Teoria zależności Prebischa cieszyła się dużą popularnością, zwłaszcza w Ameryce Łacińskiej. Była atrakcyjna politycznie, stanowiąc usprawiedliwienie dla powolnego wzrostu gospodarczego, oraz ekonomicznie, ponieważ obiecywała receptę na poprawę warunków handlowych, które były niekorzystne dla krajów bogatych w zasoby, ale ubogich w dochody. Niestety, niejednokrotnie prowadziło to do jej niewłaściwego zastosowania. Wiele rządów, choćby w tamtym rejonie świata, wykorzystywało ją, aby uchronić swoje gospodarki przed

niezbędnymi reformami. Warto też może nadmienić na marginesie, iż swój niebagatelny wkład do kształtowania się ekonomii rozwoju włożyli polscy badacze, tacy jak Michał Kalecki czy Oskar Lange.

Teoria gier

Wczesny okres zimnej wojny przyniósł również rozwój amerykańskich think-tanków. Część z nich koncentrowała się bezpośrednio na wyzwaniach obronnych i gospodarczych tego okresu. Wśród nich wyróżniała się natomiast Korporacja Research and Development (RAND) przewodząca w opracowywaniu nowych narzędzi mikroekonomicznych. Już podczas II wojny światowej zainwestowano znaczne środki w badania operacyjne nad logistyką i celowaniem mogące służyć pokonaniu przeciwnika. Taktyki walki często testowano w grach symulacyjnych. Badania w tym kierunku rozwijał jeden z uczestników projektu Manhattan, matematyk i fizyk węgierskiego pochodzenia John von Neumann, który następnie wraz z austriackim ekonomistą politycznym Oskarem Morgensternem przygotował artykuł, przekształcony następnie w ponad sześćsetstronicową książkę pt. *The Theory of Games and Economic Behaviour* wydaną w 1944 r. Wkładem w nią von Neumanna była teoria gier, zaś Morgensterna zachowania ekonomiczne. Książka wzbudziła spore zainteresowanie. Matematyk Arthur Copeland, recenzując ją, pisał, iż potomność może uznać ją za jedno z największych osiągnięć naukowych pierwszej połowy XX wieku, a autorom udało się stworzyć nową naukę ścisłą, tzn. ekonomię.

Praca von Neumanna oraz Morgensterna dała początek teorii gier, budując tym samym podstawy teorii racjonalnego podejmowania decyzji w warunkach ryzyka. Wśród wielu narzędzi użytych w teorii gier wykorzystali oni m.in. teorię użyteczności oraz twierdzenie

minimaksowe. W oparciu o teorię oczekiwanej użyteczności von Neumann i Morgenstern pokazali, że użyteczność jest wartością mierzalną. Druga istotna kwestia poruszona przez von Neumanna i Morgensterna dotyczy twierdzenia minimaksowego. Zgodnie z nim w grach o sumie zerowej jeden z graczy powinien starać się zminimalizować najwyższą wypłatę rywala, którą ten może osiągnąć (minimaks); drugi z graczy powinien zmaksymalizować najmniejszą wypłatę, którą sam może otrzymać (maksimin). W szybkim tempie teoria gier została rozszerzona na strategię wojskowe, negocjacje biznesowe, psychologię, socjologię i inne dziedziny. Rząd USA dostrzegł jej potencjał do wykorzystania w dziedzinie dyplomacji i geopolityki. Sam von Neumann natomiast najbardziej interesował się jej zastosowaniem w działaniach politycznych i ekonomicznych w warunkach wojennych, coraz bardziej skupiając się na modelowaniu możliwości konfliktu między Stanami Zjednoczonymi a Związkiem Radzieckim w okresie zimnej wojny.

W późniejszym czasie z RAND zaczął współpracować matematyk John Nash (znany z filmu *Piękny umysł* Rona Howarda). Podjął on starania w kierunku rozszerzenia badań na gry niekooperacyjne oraz wieloosobowe o sumie niezerowej, bardziej realistyczne, ponieważ nawet w czasie wojny mogą istnieć pewne korzyści z zaangażowania się w strategię współpracy. Badacze z RAND przeprowadzili też wczesne eksperymenty praktyczne, aby przetestować swoje teoretyczne założenia. Eksperymenty te wskazały na znaczenie gier powtarzalnych, kłamstw i blefowania, gromadzenia informacji, budowania zaufania i strategii „nieracjonalnych”. Jednym z przypadków szczególnie interesujących dla strategów RAND w zimnej wojnie był choćby słynny „dylemat więźnia”, co pokazuje zastosowania teorii gier w kontekście zimnej wojny. Stany Zjednoczone i Związek Radziecki uwikłały się w kosztowny wyścig zbrojeń nuklearnych, zobowiązując się do budowy

arsenałów, nie znając strategii drugiej strony. Można to zobrazować jako grę w „dylemat więźnia”, w której współpraca nie leży w interesie żadnego z graczy. Innymi słowy, równowaga Nasha w rozbrojeniu nie zostanie osiągnięta, a obie strony odniosą korzyści z uzbrojenia się. Tego rodzaju symulacje miały stanowić podstawę dla Stanów Zjednoczonych do analizy najlepszych odpowiedzi na sowieckie zagrożenia nuklearne.

Przeczytaj również: Pułapka Tukidydesa – straszak czy realne zagrożenie?

Wszystko to przyniosło nowe, bardziej mierzalne metody optymalizacji, które można było wykorzystać do zrozumienia i poprawy efektywności operacyjnej logistyki produkcji i dystrybucji oraz strategii wojskowej, stanowiąc w istocie nową gałąź mikroekonomii, która z czasem została nazwana badaniami operacyjnymi. Mamy tutaj do czynienia z wykorzystaniem na szeroką skalę matematyki i informatyki na potrzeby ekonomii, co stanie się, można powiedzieć, jej *differentia specifica* w następnych latach. Po drugiej stronie „żelaznej kurtyny” zaawansowane badania w tym kierunku prowadzili polski ekonomista Oskar Lange czy Leonid Kantorowicz w ZSRS, laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii z 1975 r., jedyny zresztą pochodzący z bloku wschodniego. W latach 60. Radziecka Akademia Nauk powołała nawet Radę Naukową Cybernetyki, skupiającą wielu naukowców, matematyków i „cybernetyków ekonomicznych”, którzy mieli za zadanie przekształcenie gospodarki radzieckiej w pełni kontrolowany, optymalnie funkcjonujący system poprzez zarządzanie przepływami informacji w czasie rzeczywistym.

Perspektywa stworzenia przez Związek Radziecki nowoczesnej, zintegrowanej gospodarki wywoływała pewien niepokój na Zachodzie. CIA powołała nawet specjalny wydział badający radziecką cybernetykę i plany budowy „zunifikowanej sieci informacyjnej”. W 1961 roku ekonomista z Uniwersytetu Wirginii, a późniejszy sekretarz obrony USA, James Schlesinger, ostrzegął w związku z tym prezydenta Kennedy'ego, że może to dać Związkowi Radzieckiemu ogromną przewagę. Trzeba nadmienić, iż na skutek tego wszystkiego ekonomia z biegiem czasu zaczęła aspirować do takiego poziomu precyzji i ogólności, jaki prezentują nauki przyrodnicze, wychodząc z założenia, że kiedy zrozumiemy ludzkie zachowania w ramach jakiegoś uniwersalnego prawa czy zasady, wówczas będziemy mogli te zachowania kontrolować. Wraz z pojawieniem się teorii racjonalnego rynku do rangi dogmatu urosło przekonanie, że rynek jest racjonalny i obliczalny, że wszystko można przewidzieć, co wzmocnione zostało dodatkowo przez pojawienie się nowoczesnej technologii komputerowej umożliwiającej analizę olbrzymiej ilości danych.

Oczywiście nie sposób w krótkim artykule omówić wszystkich idei, koncepcji, nurtów ekonomicznych splatających się i rywalizujących ze sobą w czasach zimnej wojny. Główna oś sporu to – rzecz jasna – rywalizacja pomiędzy gospodarką wolnorynkową, a centralnie planowaną, jednakowoż mamy do czynienia z różnymi odcieniami w ramach tych głównych paradygmatów. Okres ten to przecież choćby dynamiczny wzrost znaczenia gospodarek azjatyckich, co przecież również opierało się na określonej wizji, ideach rozwijanych przez Saburo Okitę i innych ekonomistów tamtego rejonu.

Rafał Łętocha

**Wszystkie artykuły z „Teologii Politycznej Co Tydzień”
[518]: „Żelazna kurtyna, imperia i powrót geopolityki”**

*Fot. By CDU / Konrad-Adenauer-Stiftung, Fotograf: Peter Bouserath,
CC BY-SA 3.0 de*